

PARTNERSHIP COURIER

The Canadian Centre for Public-Private Partnerships in Housing

VOL. 13 NO. 1 SPRING 2004

IN THIS ISSUE

- 2 Minister of State's Message
- 3 CMHC Study Examines Municipal Initiatives
- 4 Habitat Summit Tackles Barriers
- 6 Peel Contractor Wheels, Deals to Deliver N-P Housing Upgrades
- 8 CMHC's B.C. Region Builds Strong Partnership
- 9 Getting Communities Together
- 10 Calgary Land Swap Aids Affordable Housing
- 12 Innovative Program Matches Willing Volunteers with Groups in Need of their Expertise ...

WHERE THERE'S A HOME, THERE'S HOPE

With a home
you feel strong
proud
and whole

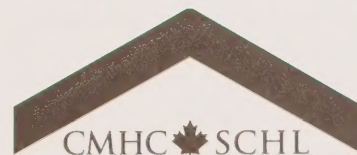
With a home
there's dignity
self-respect
and self-esteem

With a home
there's laughter
freedom
and dreams

But most of all
there's hope
and it's hope
that changes people's lives

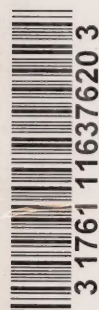
Where there's a home, there's hope

2003 Habitat for Humanity Canada Video



HOME TO CANADIANS
Canada

CAL
MH
-P11



Who We Are

The Canadian Centre for Public-Private Partnerships in Housing is a community-focused, experienced team within Canada Mortgage and Housing Corporation. We provide a network of housing partnership experts whose mission is to help communities like yours make informed decisions about affordable housing development. The Partnership Courier chronicles the activities of the Centre and provides best practice information about housing-related matters to assist and inspire those who work for the cause of affordable housing for Canadians.

How to Reach Us:

The Canadian Centre for Public-Private Partnerships in Housing, Assisted Housing Division, CMHC
700 Montreal Road
Ottawa, Ontario K1A 0P7
Fax: (613) 748-4879
www.cmhc-schl.gc.ca

Acting Manager: Denise Van Herk,
(613) 748-4690; dvanherk@cmhc-schl.gc.ca

Senior Officer, Promotion: Sylvie Rancourt,
(613) 748-2391; srancour@cmhc-schl.gc.ca

Senior Officer, Capacity Development:
Debra Wright
(613) 748-2226; dwright@cmhc-schl.gc.ca

Acting Administrator: Denise Bertrand,
(613) 748-5055; dbertran@cmhc-schl.gc.ca

Regional Partnerships Centre Contacts

Atlantic
Audrey Moritz, (902) 426-8430
Fax: (902) 426-9991, amoritz@cmhc-schl.gc.ca

Quebec
Marie Murphy, (514) 283-2203
mmurphy@cmhc-schl.gc.ca
Albano Gidaro, (514) 283-3287
Fax: (514) 496-9521, agidaro@cmhc-schl.gc.ca

Ontario
Brett Barnes, (416) 250-3288
Fax: (416) 250-3204, bbarnes@cmhc-schl.gc.ca

Prairie, Nunavut and N.W.T.
Bill Joyner (403) 515-3011
Fax: (403) 515-2930, bjoyner@cmhc-schl.gc.ca
Doug Hansen, (403) 515-2962
Fax: (403) 515-2930, dhansen@cmhc-schl.gc.ca

British Columbia/Yukon
Steve Hall, (604) 737-4118
Fax: (604) 737-4124, shall@cmhc-schl.gc.ca
Ann Barnes, (604) 737-4173
Fax: (604) 737-4124, abarnes@cmhc-schl.gc.ca

Canadian Housing Information Centre

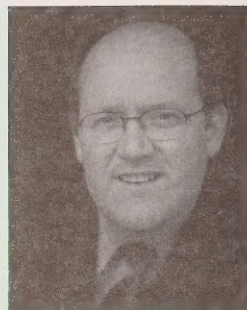
(613) 748-2367 or 1 800 668-2642
Fax: (613) 748-4069

How to Order CMHC Publications/Reports

1 800 668-2642 (within Canada)
(613) 748-2003 (international)
Telephone device for the deaf: (613) 748-2447

MINISTER OF STATE'S MESSAGE

New beginnings, a promising outlook



Welcome to a new year and my first message as Minister of State responsible for Canada Mortgage and Housing Corporation (CMHC). The year ahead looks promising. According to CMHC's latest figures, housing starts for 2003 were at their highest level since 1988, thanks to a robust economy, federal housing programs, rising employment and low mortgage rates.

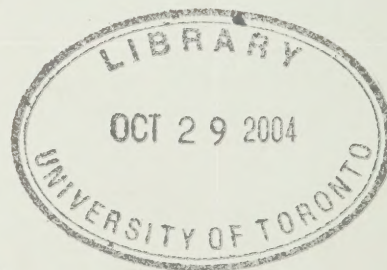
Even in good economic times, the need remains strong for the many partners involved to work together to support the development of affordable housing, which is a key component of ensuring a strong social foundation across Canada—one of the key priorities set out by this government. The Government of Canada has made a commitment to create more affordable housing, and to provide renovation assistance to low-income Canadians as a part of the national housing strategy, with the \$1 billion committed to building more affordable housing over the next four years and the \$384 million in renovation assistance. This is in addition to the nearly \$2 billion the Government of Canada spends annually on housing primarily in support of about 639,000 lower-income Canadians.

Last year, the Partnership Centre introduced new and enhanced initiatives to facilitate the production of more affordable housing, including financial assistance and training for potential housing providers who are in the very early stages of a housing proposal that is affordable, innovative or community-based. These efforts are meant to provide a hands-on opportunity for communities to take the lead in solving some of their housing challenges.

This edition of Partnership Courier profiles some innovative community partnerships and strategies for keeping housing affordable. Read about a private construction company that built better houses without increasing costs, and a precedent-setting land swap in Calgary that will be used for a 27-unit Habitat for Humanity development.

These types of partnerships help communities help themselves, enabling them to tailor solutions to their own specific needs. Healthy communities are vital to our individual and collective well-being. The Government of Canada will continue its efforts to work with other levels of government, the private and voluntary sectors, and community-based organizations to help increase the supply of affordable housing and build healthy, dynamic communities.

Honourable Andy Scott
Minister of State (Infrastructure)



CMHC STUDY EXAMINES MUNICIPAL INITIATIVES

Urban Residential Intensification

Recognizing the benefits of intensification, municipalities across Canada have implemented policies to encourage housing development in existing neighbourhoods. In recent years, they have approved a multitude of intensification including infill development, adaptive re-use of non-residential buildings, brownfield (contaminated lands) redevelopment, lot splitting and secondary suites.



Photo credit: Southwest Properties

Bishop's Landing on the Halifax waterfront was built on a former industrial site.

Sharing Lessons Learned

A CMHC study aims to share the ideas and lessons learned on residential intensification projects across Canada, so that others can benefit from these experiences. A goal of this project is to gain insight into how proponents overcame various challenges, such as achieving neighbourhood support.

Part One of the study examined 12 municipal initiatives that stimulated intensification. The other part examined in depth 23 recently built projects, featuring interviews with developers, occupants and municipal planners. Part One is available as 12 fact sheets and a Research Highlight posted on CMHC's Web site, as well as a Research Report, under the title Residential Intensification Case Studies: Municipal Initiatives. Part Two publications, including 23 fact sheets, a Research Highlight and Research Report, under the title Residential Intensification Case Studies: Built Projects, are now available.

The projects are from across Canada and feature a range of housing types and urban locations, including downtown, suburban and mid/small town intensification. These 12 initiatives are included in the study:

1. Revi-Sol in Montréal is a provincial/municipal partnership that provides financial help to industrial land owners to remediate soil for redevelopment of brownfield sites.
2. Under the Marketing Vacant Lots program, the City of North Vancouver plans, assembles and markets city-owned vacant lots in a former industrial area of the city to stimulate redevelopment.
3. The City of Ottawa's Downtown Action Plan provides incentives for downtown development, including waiving development cost charges, parkland levies, permit/application fees and some parking requirements.
4. CentreVenture is a public-private initiative that assists in the adaptive re-use of heritage buildings in downtown Winnipeg. It provides tax credits, forgivable loans, loan guarantees and gap financing.
5. The City of Québec's Development and Revitalization Fund provides loans, loan guarantees and subsidies to property owners to stimulate development in the central area.
6. Richmond, B.C. has a lot-splitting process that allows landowners in single-family areas to split their lots into two lots.
7. The Halifax Waterfront Development Corporation is a provincial crown corporation that owns waterfront land and oversees its planning and development.
8. The City of Toronto's Reinvestment Zones (the Two Kings) allows flexible zoning in areas with vacant industrial buildings and permits almost any residential, live/work, commercial and light industrial use.

HABITAT SUMMIT TACKLES BARRIERS

Affordable Home Ownership

From November 6 to 8, 2003, Habitat for Humanity Canada, with the support of CMHC under the federal Voluntary Sector Initiative, played host to an invitational Summit in Ottawa to discuss ways to make home ownership more affordable in Canada and examine the feasibility of creating an Affordable Home Ownership Network.

The Summit was attended by 83 delegates, speakers and guests representing 68 national, provincial/territorial and local public, private and non-profit organizations with an interest in affordable home ownership.

In an interview with Partnership Courier conducted on February 12, 2004, David Hughes, President and CEO of Habitat for Humanity Canada, reflects on the Summit and its achievements.

What Was the Purpose of the Summit?

Mr. Hughes—We know the nature and extent of the problem with regards to affordable housing in Canada and we have lots of expertise and ideas from people who are leaders and innovators in this whole arena. We also have lots of commitment and passion to solve the problems from the likes of Secretary of State Steven Mahoney (then Secretary of State for selected Crown Corporations) who addressed this Summit. But with all this knowledge and heart, the underlying question was “Why have we not yet solved this problem and why is it that over a million children in Canada will lay their heads on pillows tonight in homes that are absolutely inadequate and sub-standard?”

That was the purpose of the conference—to pull together the people with the expertise and ideas to address that question. The answer may well be a pathway to a solution.

CMHC and the Voluntary Sector Initiative (VSI) were absolutely fundamental to giving Habitat for Humanity a chance to take this leadership step. Because of CMHC and VSI, we were able to put resources behind it. We feel this has been a real

transforming experience, to give Habitat for Humanity and people committed to affordable home ownership a voice.

What Did Habitat for Humanity Canada Want This Summit to Achieve?

Mr. Hughes—There were four key things. One was to put home ownership on the affordable housing agenda. All too often it is about rentals and other things and home ownership gets left off the table. We think the key to families breaking free of the poverty cycle is home ownership. Families build equity; they get dignity; they get an opportunity to contribute to their community instead of being a drain on it.

The second was to make it clear that a multi-disciplinary approach is needed to solving these problems. In fact, it comes down to a number of critical, important and inter-dependent factors. There's the aspect of land availability and land use planning. If you don't solve the land problem, you are not going to move ahead. There's also house design and construction methods that are innovative, efficient, sustainable and that allow us to achieve economies of scale. We look at the housing industry and we don't have anybody out there who is achieving real economies of scale. We need to find ways to build more efficiently so builders can achieve these economies of scale.

The third critical piece of all this is the house costing, pricing and financing aspect.

The fourth piece we focused on, which we think more organizations should address, is the homeowner. It is about providing a system of education, support and integration into the community so families have success in

owning a home. Overall, these were the priority areas that emerged from the Summit.

Furthermore, what we really wanted was to form a network, whether it be a policy network, an action-oriented network, a resource-sharing network—in the end it won't matter as long as we find ways to work together rather than apart. I think that collectively we made great strides in that direction at the Summit.

Why Is a Network so Important?

Mr. Hughes—I think a group of organizations with a common need and a common vision needs to have a voice to represent their interests and provide input to government policy development. Right now I don't believe that the people committed to affordable home ownership have the voice they should have or the ability to influence policy in this country.

Our discussions showed that a lot of people had mixed feelings. Some felt that a policy network was required. There were others that said the beauty of bringing the non-profit and private sectors into a discussion like this is that they are very action-oriented. They felt we needed an action network instead of the policy and discussion-oriented approach that doesn't always lead to action.

In the end, whichever course is taken, it is going to be about creating a forum where there is collective wisdom, collective sharing and collective commitment to dealing with the affordable housing crisis in Canada. That's its value. I am convinced we don't need to start with a locked-down mandate but we do need to have some clear targets on what we want to achieve in



Art Zuidema, Chair, National Board of Directors, Habitat for Humanity Canada; Honourable Steven Mahoney, (former Secretary of State responsible for CMHC); Karen Kinsley, President, Canada Mortgage and Housing Corporation; David Hughes, President and CEO, Habitat for Humanity Canada.

the short term just to get people dialoguing together. Something good will emerge from that.

What Are the Next Steps With Respect to Creation of a Network?

Mr. Hughes—Building on the Summit achievements, Habitat for Humanity is committed to supporting the network through this stage of development and will serve as the secretariat providing support to a steering committee that has been put together. That committee is made up of individuals from organizations that participated in the Summit. There are about eight or nine people on it.

The next step is start talking about a business plan for creating this network. A big question we have to answer is whether this will be a new entity, requiring some sort of new organization

or will it be a sub-unit of some existing organization that coalesces around the critical issues related to affordable home ownership. Our interest at Habitat for Humanity is to make sure something gets done and continue to participate and contribute to the network once it is formed.

What Does all this Activity Mean to Low—and Modest-Income Families with the Dream of Owning a Home?

Mr. Hughes—I think that in the end, what it means is that there is hope. I think it means that there is a chance that they are going to be able to break out of the cycle of poverty. I think it means they can go to bed at night knowing there is a group of very talented and very committed people that are actually working for them. In a

country that has the resources that we have in Canada, what is happening here shouldn't be happening. We have enough people at the table now that we are going to find a way to ratchet up the production of affordable housing in Canada to a scale we have never seen before, certainly not in recent decades. ■

For additional information, please contact:

David Hughes
Habitat for Humanity Canada
(519) 590-1007 ext. 200
dhughes@habitat.ca

or

Ed Nera, CMHC
(613) 748-2810
enera@cmhc-schl.gc.ca

PEEL CONTRACTOR WHEELS, DEALS

To Deliver N-P Housing Upgrades

You can cut corners and trim costs with affordable housing without sacrificing the quality of the product. But it might just take a committed human dynamo like John D'Angelo to make it happen.

Mr. D'Angelo is a partner of Martinway Contracting that operates as a general contractor, restorer of historical buildings and builder of affordable housing. The company's latest builds are located in the Regional Municipality of Peel, just west of Toronto.

Providing added value to Peel's affordable housing projects is not Mr. D'Angelo's main job at Martinway but it definitely seems to have become his avocation as he wheels and deals to obtain upgrades to Peel affordable housing projects built by him and his partners, Joe Campisi and Mario Maurati.

"These two men are not only great partners but also share in our company mandate to always succeed in delivering additional value to our clients," said Mr. D'Angelo.

The municipality, whose non-profit housing portfolio includes 6,690 apartments and townhouses on 70 sites, is so delighted with Mr. D'Angelo and Martinway, it nominated the firm for a 2003 public-private partnerships excellence award presented by the Canadian Council for Public-Private Partnerships. In the nomination letter, Keith Ward, Peel's Commissioner of Housing and Property and the General Manager of Peel Living, wrote:

Peel Shows Appreciation

Keith Ward, Head of the Region of Peel Housing and Property Commission delivers words of appreciation on February 13, 2004, to John D'Angelo of Martinway Contracting, who holds a plaque stating the Region's thanks for his extraordinary efforts to obtain upgrades for the Millbrook Place affordable housing project. Looking on, from left to right, are Roger Maloney, Peel Region's Chief Administrative Officer, Harinder Takhar, MPP, Mississauga Centre, and Lynda Jeffrey, MPP Brampton Centre.

"... Peel Region sought the help of the private sector to enable it to build and rent new housing units at affordable levels. This was an enormous challenge in an environment where private sector builders were enjoying high levels of building activities in the home ownership market. Turning their attention to modest-income rental housing development with questionable investment returns proved to be an unnecessary risk for virtually every developer. Standing out from this crowd was Martinway Contracting ... John D'Angelo, approached the Region with an offer that was both visionary and with financial risks to his business and livelihood."

While Martinway was not selected by the Canadian Council for Public-Private Partnerships for a 2003 award, Mr. D'Angelo and his firm are "winners" in the eyes of Peel Living and so are the residents.

Collaborative Effort

Mr. Ward's letter refers to a collaborative effort by Martinway and Peel to find creative ways to deliver affordable housing when outside funds were scarce or non-existent.

Mr. D'Angelo explains:

"We learned that by cutting corners and cutting costs, the capital budgets of these projects could decline to the point where costs and potential revenues would be in balance. From our end, we gave Peel a phenomenal construction price—we charged them \$97.65 a square foot, including hard and soft costs, which was absolutely unheard of in the construction industry, where \$150 a square foot is the norm. On their end, they reduced and eliminated various development charges and fees associated with this type of housing. But at \$97.65, we had to deflate the quality of the building a bit."

What Martinway really wanted to do, though, was find a way to deliver housing that was the same high quality as a product built at a more expensive cost per square foot.

"The only way to do that was to either pay for it ourselves, which we couldn't because we were already giving them a good price, or launch some sort of creative initiative to either raise funds or obtain contributions that would allow the quality of that product to be increased," said Mr. D'Angelo.



He got his chance when Peel awarded Martinway the contract to build Millbrook Place, Peel's first affordable housing project since 1995. The 163-unit project, which opened in November 2003, has 120 units for seniors and 43 others for individuals requiring subsidies.

Irresistible Force

Mr. D'Angelo didn't step into a phone booth and emerge as The Irresistible Force to obtain upgrades for Millbrook Place, but there are lots of people connected to that project who probably believe he did. Here's how it all went down ... in Mr. D'Angelo's words:

"I spoke to some of the sub-trades and I would say things like: there is a possibility that we could install all of the grab bars in the bathrooms of these units for seniors. That led me to the manufacturer of grab bars who gave me a phenomenal price. So the sub-trades kicked in \$1,500 each and we bought over 300 grab bars. One millwork sub provided a worker to do all of the reinforcement required to mount the bars and the dry-waller offered someone to redo and patch every wall. So there were contributions right across the board."

"We had a lot of other contractors who supplied materials as well, such as high-security, grade one locks. These are what we used to install on non-profit projects but this time around we had specified grade-two locks because we didn't have room in our budget for grade one. So we negotiated with the distributor of the locks who, in turn, got a better deal from the manufacturer and we were able to install the grade-one locks at no extra cost."

"Things like flooring. Typically we give them just vinyl tiles. There was a company out of Boston that decided it wanted to introduce a new product, which was 100 per cent vinyl, and you could roll this stuff and it would outlast anyone's lifetime. As a result they were excited about participating and gave us a good price."

And it didn't stop there. He persuaded ItalPasta and Comisso Foods to deliver a couple of skids of non-perishable food to stock the kitchen cupboards of the Millbrook residents. He talked the Woodbridge Knights of Columbus, where he is Grand Knight, into buying Corell unbreakable dinner settings for the 43 efficiency suites.

"Typically people living in this area of the building are the homeless or the working poor and they really don't have much at all so the dinnerware gives them a good start," said Mr. D'Angelo.

Maytag Joins In

Mr. D'Angelo next worked his persuasive magic on Maytag Canada to see if he could get a deal on the fridges and stoves for the Millbrook Place suites.

"Typically we put low-end appliances in affordable housing units," he said. "But they usually don't last too long and we're very cognizant of the fact that Peel is always concerned about the long-term life-cycling replacement costs of these products. I approached one of the Maytag vice-presidents, a gentleman named Werner Doell, and I brought Chris Bullock from the Region of Peel and said we were interested in having them participate. We said, listen, we're looking at buying 163 sets of fridges and stoves and we would like to put in Maytag but we cannot pay the prices that you would like us to pay on a volume basis. So what can we do?"

Through Appliance Canada, a distributor in Woodbridge, Maytag not only offered a bargain price on fridges and stoves, the company also donated fridges, stoves, dishwashers, washers and dryers to the project's multi-purpose and laundry rooms. "That was \$15,000 worth of donated appliances, all high-end. Peel was ecstatic," Mr. D'Angelo said.

(continued on page 13)

Why Martinway Likes to Build N-P Housing

"It is a funny specialization, affordable housing, because most general contracting companies will not have anything to do with it unless there is a tremendous amount of government money, which they can tap into," said John D'Angelo, partner of Martinway Contracting, the Peel firm that specializes in affordable housing.

"When there is no money available, few want to come to the table. We are not only looking at it strictly from a financial standpoint because our price to Peel is rock bottom. We also see it from the perspective of helping the people who are going to be living in those buildings and creating design that meets their needs."

"We also look forward to a long-term relationship with the people at Peel Housing ... They know we are committed to helping them achieve their goals. So there is a tremendous relationship and goodwill that goes way beyond the terms of any contract."

The Business Case

Asked what he would say to other builders about affordable housing, Mr. D'Angelo replied:

"Beyond the fact that you like the program and you have some compassion for people in need of affordable housing, we don't have to deal with a home warranty scheme; we don't have to maintain a sales office; we don't have to design and print flashy brochures and other marketing pieces."

"We don't need rental agents because Peel does that. We don't have advertising expenses; we don't have closing costs and lawyers to deal with; we don't need to pay real estate brokerage fees. We don't have to go to the bank and arrange financing and put up guarantees, bonds and so on just to get their OK."

"We just provide Peel with a performance bond and with a materials and labour bond which guarantees that the work will be completed as agreed upon. That's the extent of it for us. Not having to do all those other things lets us focus 100 per cent on construction. That is what we are good at." ■

CMHC'S B.C. REGION BUILDS STRONG PARTNERSHIP

B.C. Non-Profit Housing Association

Representing over 700 housing societies and 70,000 housing units throughout the province, the BCNPHA is the voice for non-profit providers of affordable housing in B.C., and a key association client for CMHC's B.C. and Yukon Business Centre.

(continued from page 3)

9. The Downtown Housing Incentives initiative by the City of Saskatoon provides property tax exemption for five years on all housing downtown not targeted to specific types of residents and a 50 per cent rebate of the building permit fees.
10. The Contaminated Sites Grant Program of the City of Cambridge, Ontario gives grants to restore contaminated lands in core areas.
11. The City of Calgary has introduced a mediation process whereby trained mediators help to resolve land use disputes, for example, between developers and nearby residents.
12. The City of Guelph, Ontario introduced an "as-of-right bylaw" allowing secondary suites in all low-density areas. The bylaw involved extensive public consultation and includes standards and guidelines.

Residential intensification puts homes in neighbourhoods where municipal infrastructure and transit services are already in place and therefore reduces infrastructure costs. ■

For more information, please contact:

Mark Holzman, CMHC Policy and Research Division
(613) 748-4605 or
mholzman@cmhc-schl.gc.ca



This year, CMHC's B.C. Region became a Platinum Member Partner with BCNPHA, which allowed it to obtain a higher profile with this key client, and also receive access to their members through a variety of marketing and communications channels.

"Our region was very excited about establishing a stronger partnership with the BCNPHA, as we play a major role in supporting affordable housing throughout the province," explains Jeff Loucks, Manager of Assisted Housing for the Business Centre.

"In fact, we fund 963 non-profit housing projects and 40,527 units," he adds. "Whether it be our partnership services and Seed Funding for new affordable housing projects, research and information, or providing subsidies and mortgage financing through our Assisted Housing programs, CMHC offers a wide range of products, programs and services to assist their members."

For example, at BCNPHA's 11th Annual Conference, held in November 2003, CMHC delivered a workshop on

the Home Adaptations for Seniors' Independence (HASI) Program in partnership with the Crime Free Multi-Housing Program and the RCMP Community Policing Division.

"Many non-profit groups are not aware that they can apply for funding under our HASI Program, to help them make minor adaptations to improve the accessibility and safety of their units for low-income senior tenants," says Kim McLean, Special Initiatives Officer for the B.C. and Yukon Assisted Housing Centre.

The Region is also a sponsor of their Best Practices Web site, which provides information on best practices in the management and delivery of non-profit rental housing (see www.bcnpha.bc.ca for more information).

CMHC's British Columbia and Yukon Regional Business Centre is proud to support associations such as the BCNPHA, which play a major role in building strong communities, and promoting excellence in affordable housing management and delivery. ■

GETTING COMMUNITIES TOGETHER

Affordable Housing

This past year, three CMHC-sponsored Affordable Housing Workshops were held in major cities across the country to help increase partnership opportunities, and foster the creation of more affordable housing. Housing stakeholders from the public, private and non-profit sectors attended events in Ottawa, Calgary and Halifax to network, exchange ideas and explore innovative opportunities for partnership.

Creating Options for Affordable Housing in Ottawa

Partnership Courier reported in its last issue on the event entitled "Creating Options for Affordable Housing" and co-sponsored by CMHC and the City of Ottawa Housing Branch, held last June for members of the Ottawa community and eastern Ontario.

More recently, a recent event held in Calgary brought together approximately 90 government representatives, lenders, builders, non-profit groups, First Nations leaders and others interested in developing affordable housing projects came in October for the 2003 Symposium: "Working Together to Create Affordable Housing." Highlights included a presentation from **Dr. Avi Friedman**, founder of the Affordable Homes Program at the McGill School of Architecture, who spoke on Designing for Modest and Affordable Housing that included illustrations from his "Homes and Communities" project.

Through several presentations and a series of "breakout" workshop sessions, participants were able to share information and gain from the advice and experience of recognized experts in the field of affordable housing. In-depth discussions focused on a variety of key topics, including initiatives offered by all three levels of government, community inclusion, identifying the need for affordable housing, project financing, reducing

construction and operating costs, and affordable housing success stories.

The feedback from both the City and Symposium participants was extremely positive. As Phil Harding of planning consultants group Canada IBI said: "I go to a lot of these events, and for the most part, they present only esoteric theories. [The 2003 Calgary Symposium], however, also dealt with how to put a lot of these ideas into actual practice."

"I was very pleased to see that the sessions were led by people who have real experience in the delivery of affordable housing and the networking opportunities were excellent."

Offering "Nuts-and-Bolts" Tools in Halifax

Finally, CMHC's Atlantic Business Centre and the Province of Nova Scotia's Department of Community Services organized an Affordable Housing Workshop last December in Halifax, bringing together key housing stakeholders from across the Halifax Regional Municipality and the Greater Nova Scotia area, including several recipients of CMHC new Seed Funding whose projects focused on affordable housing and seniors.

Attendees participated in a plenary session, and heard the insights and recommendations of a number of guest speakers, including Calgary-based

consultant Milton Bogoch, a private sector developer who has much expertise to share on how to get a housing project completed. In the afternoon, a series of three practical workshops focused on such areas as project financing, building a winning proposal and innovative building alternatives, including manufactured housing and non-traditional construction and building techniques.

"Through these workshops," explains the CMHC Atlantic Business Centre's Audrey Moritz, "we're hoping that the participants were able to gain the real 'nuts-and-bolts' tools they need to help them build or develop their own affordable housing projects."

More of these affordable housing workshops are scheduled for 2004, including more dates for Ontario and B.C. regions. ■

For more information, please contact:

Sylvie Rancourt
Senior Officer, Partnership Promotions
Canadian Centre for Public-Private
Partnerships in Housing
CMHC
(613) 748-2391
srancour@cmhc-schl.gc.ca

CALGARY LAND SWAP

Aids Affordable Housing

Think of a real estate flip and you instantly imagine someone making a large and quick profit. Not so with a recent land flip in Calgary. It was done in the name of not-for-profit housing.

In a three-way deal that involved Human Resources and Development Canada (HRDC), the Calgary Community Land Trust, and the City of Calgary, .6 hectares (1.6 acres) of land was made available for 27 units of affordable ownership housing to be built this year and next by Habitat for Humanity – Calgary.

Lawyer Brian O'Leary, Chairman of the Calgary Community Land Trust and a director of the Calgary Homeless Foundation, said "deal-making began when HRDC approached the Calgary Homeless Foundation to offer surplus land in Calgary through the federal homelessness initiative. The vacant site, in the city's north-east quadrant, is zoned "light industrial" and is surrounded by industry."

"Even though the site was clearly not suitable for housing", said Mr. O'Leary, this was an opportunity the Homeless Foundation did not want to miss. Instead of saying "thanks, but no thanks", the Homeless Foundation brought the Calgary Community Land Trust into the picture. The land trust exists to receive donations of land, land and buildings or money to purchase land, which can be dedicated for homelessness and affordable housing projects.

The Homeless Foundation and HRDC asked the City of Calgary if it had a suitable residential site zoned for multi-family that it would be willing to trade for the surplus industrial land. In fact,

the City had just such a site in the Dover neighbourhood of south-east Calgary. Sharon Purvis of the City of Calgary Land Development Department acted as the primary liaison between the Land Trust and the City.

"This was a prime site for multi-family housing because it was across the street from a park and close to churches and schools," said Mr. O'Leary.

Everyone a Winner

Better yet, there was not much chance of organized community protest against affordable housing being built on the site. The Dover Community Association had already asked the Land Trust to have Habitat – Calgary as the project's building partner. According to Diane Reid, Habitat Calgary's public relations manager, the community group believed ownership housing would promote greater stability in a neighbourhood that already had an abundance of rental housing.

With community support in place and due diligence done, Calgary City Council approved the land swap and everyone emerged a winner. The federal government met its mandate to shed surplus land in ways that promoted affordable housing, the city acquired a new industrial site and the Community Land Trust got land for its first affordable housing project.

"Even though the Community Land Trust owns property, our mandate is not to go out and develop lands or to manage properties," said Mr. O'Leary. "So we had to find someone who would actually be the developer and build the project. Habitat was the obvious choice because of their expertise in construction of homes for families in need of affordable housing."

Habitat has leased the site for 99 years with a right to automatic renewal as long as the terms of the original lease continue to be met. The lease stipulates that Habitat must operate this as an affordable housing project for people who have household incomes at or below the federal Low Income Cut-Off guidelines. Habitat will assure that the leased land is held in perpetuity for affordable housing by exercising a first right of refusal when a family wants to sell. It will purchase the home back and put another Habitat family in place.

The Community Land Trust will charge Habitat an annual rent on the entire parcel of land of about \$20,000 a year with that cost spread out among the families in the project.

"Basically it gives a nominal land cost to the project. Because the land is going in at such a low cost, the individual payment made by each family is considerably below market," Mr. O'Leary observed.



View from street. Architect's rendering offers curb-side view of Habitat – Calgary's project.

Most Ambitious Project

Habitat's Ms. Reid said the homes will sell for \$65,000. Habitat will hold the mortgage and families will pay about \$250 a month on a no-interest, no downpayment loan. Instead of a cash downpayment, home buyers contribute 500 hours of sweat equity to Habitat for Humanity. The sweat equity obligation must be completed before they move into their homes.

"Our model is that a family pays the true cost of a home when they purchase it—the cost of the land and the cost of the building materials" said Ms. Reid. These are low-income families just getting into home ownership. If they went into a traditional type mortgage, a one or two per cent interest rate increase could create a big financial crisis for them. We actually allow them to plan for the future without having to worry about interest rate increases."

"We apply the mortgage revenue to additional home construction. We have a retail store, The ReStore, which sells new and used donated building materials, appliances and furniture, and the revenue from the store covers our administration costs, including staff, building, and so on. That means that all donated money can go directly to homes for our homeowners."

Habitat uses its own funds plus money donated by corporate sponsors,

individuals, and service clubs to pay for the houses it builds. Homes are built by volunteers, often employees of sponsor organizations. Volunteer skilled workers supervise and guide the unskilled volunteers. Each Habitat project has a professional construction manager in charge.

Habitat even had the benefit of volunteer professionals for the project's front-end work. Tim Logel, Vice-President of Cardel Custom Homes assembled a team consisting of Poon McKenzie Architects, UMA Engineering, Genstar Development Company, the legal firm of Burnett Duckworth and Palmer (where Mr. O'Leary works), Alpine Environmental Consulting Ltd., and Floen and Sloan Appraisal (1985) Ltd. This team provided the appraisals, environmental assessment, design, engineering, planning and legal expertise required to bring the project to the building permit stage.

Designer Challenges

The architects faced a special challenge with this project, with affordability as the foremost design criteria. Wolf Geisler of Poon McKenzie explains:

"A critical challenge of designing for a homeowner whose primary need is affordability, is ensuring that the building is not just less expensive to build but is also less expensive to operate day-to-day over the long term. For

example, with the Habitat project, passive-energy efficient design practices were used to arrive at plans which allowed for solar gain that would yield operational savings for owners. We oriented almost all the windows toward the south and will plant shade trees for summer comfort."

"The most obvious challenge in designing for sustainable, affordable homes is the constant balancing act between aesthetics vs. cost. Because we want to keep materials simple and relatively standard, it means we need to be creative where we can in order to keep the homes looking attractive for the owners and the neighborhood. In the case of this Habitat project, we use variations in exterior siding colors, clustered arrangements of homes, meandering walking paths and prominent common garden areas to create visual interest and a sense of place. Also, by adding architectural features such as expressed chimneys and picket fences, we were able to create a pleasing streetscape and an important psychological connection with home." ■

For additional information, please contact:

Diane Reid
(403) 253-9331 ext. 266
diane@calgaryhabitat.ca

INNOVATIVE PROGRAM MATCHES WILLING VOLUNTEERS

With Groups in Need of their Expertise

There are volunteer organizations out there—non-profit housing societies among them—that need experienced, knowledgeable people to serve on their boards. Out there, too, are experienced, knowledgeable people willing to serve. But how do they find each other?

Marrying up the two is the mission of an innovative program called BoardMatch Fundamentals. Operated by Altruvest Charitable Services in Toronto, BoardMatch Fundamentals introduces registered charities and not-for-profit organizations to talented, interested and informed individuals from diverse backgrounds willing to serve as members of their boards.

The BoardMatch Fundamentals Solution

Through BoardMatch Fundamentals, charities and non-profit groups can recruit individuals for their boards who have specialized skills in areas such as finance, marketing, information technology, engineering, public relations, fundraising, law, sales, project management and human resources. The heart of BoardMatch Fundamentals is a database that matches organizational needs with individuals willing to volunteer.

BoardMatch Fundamentals candidates participate in a free, two-hour orientation session to learn about the roles and responsibilities of directors and how to be an effective volunteer. BoardMatch Fundamentals provides participating organizations with the qualifications of these volunteers, and the organizations then arrange to meet candidates who suit their requirements. If there is a match, the volunteer will join the organization's board of directors.

BoardMatch Fundamentals takes a proactive approach with corporations and professional associations to inform their employees and members about the voluntary sector and opportunities to volunteer in a governance role. As well, BoardMatch Fundamentals has an e-learning platform, providing valuable learning modules to those employed and volunteering in the voluntary sector.

Sol Kasimer, CEO of Altruvest Charitable Services expresses it clearly. "The reality is, the only place private sector professionals are going to understand governance is through experience on a community-based charitable board. And it makes them better leaders and managers when they go back to their regular jobs." ■

To learn more about BoardMatch Fundamentals, visit the organization's Web site at www.boardmatch.org

ELDERLY OR CHRONICALLY ILL SHELTER USERS

Different from Other Homeless Persons

A recently published CMHC study shows that elderly or chronically ill homeless persons have different problems and needs from the rest of the homeless population.

Elderly and chronically ill homeless persons:

- may be physically weaker
- may have senses that are impaired
- may have more complex health problems
- may be more entrenched in a homeless lifestyle than younger persons

The study, called Housing Options for Elderly or Chronically Ill Shelter Users, by Luba Serge and Nancy Gnaedinger, explored problems and solutions related to elderly and chronically ill users of homeless shelters. "Elderly" among the homeless population commonly refers to persons aged 50 or more, who may look and act 10-20 years older.

Most of the 13 residential projects studied were developed by established shelter providers who expanded their facilities and services to respond to the increasing volume and acuity of need among elderly and chronically ill homeless people.

In all cases, there is a reliance on a network of services, including publicly provided home support, home nursing and multi-disciplinary outreach services. The array and intensity of services offered typically include financial management, supervision of medications, at least one meal per day, housekeeping and personal care.

Co-ordination and integration of health services and shelters are important because older homeless people are more likely than younger homeless people to be sent directly to shelters from hospitals. Integration of the health and shelter sectors is still in its infancy in many cities. ■

Copies of the report, titled Housing Options for Elderly or Chronically Ill Shelter Users, are available (in English and French) from the Canadian Housing Information Centre (CHIC), either on-line at www.cmhc.ca or via phone by calling 1 800 668-2642.

For more information, please contact:

Anna Lenk
CMHC Policy and Research Division
(613) 748-2951
alenk@cmhc.ca

(continued from page 7)

Peel Honours Donors

In February, 2004, Peel held a ceremony at Millbrook Place to honour all the contractors, distributors and others who provided benefits to the project.

And that might not be the last such event. Martinway is building two other projects for Peel—Twin Pines, a 136-unit seniors' project in Mississauga and Peel Youth Village, a 48-unit housing project in Mississauga where homeless and disadvantaged youth will receive job and life-skills training. Already Mr. D'Angelo is bubbling with ideas about how to raise money and add value to those projects.

"All this additional activity with Peel, getting upgrades and adding value is stuff we enjoy doing. No one expects us to do this and certainly no one has told us to. It just offers a wholeness to what we do on a daily basis," Mr. D'Angelo said.

Peel Housing certainly agrees and said as much in its award nomination letter: "Mr. D'Angelo acted beyond expectations to negotiate donations and sponsorships from his suppliers. The net result for the Region's taxpayers was higher quality products at reduced costs and lower ongoing operating costs. ... The spirit shown by Martinway Contracting in

this venture is the stuff of effective public-private partnerships—social consciousness that supports public service development and risk taking that carves out a niche in the developer's business." ■

For additional information, please contact:

Keith Ward
(905) 791-7800, Ext. 4670
keith.ward@region.peel.on.ca

or

John D'Angelo
(416) 674-8471
john@martinwaycontracting.com

BUILDING CONNECTIONS IN NUNAVUT TOWARDS A COMPREHENSIVE HOUSING

Strategy in Canada's Newest Territory

When it comes to something as important as the home you live in—especially if you happen to live in a place where the climate and geography are among the most extreme in the country—it's absolutely essential to make sure that you make the right choices, right from the start.

For the past two years, the Territory of Nunavut has been doing just that, thanks in large part to the dedicated efforts of an innovative, collaborative and cross-sectoral initiative known as Building Connections in Nunavut (BCIN).

"When Nunavut was formed in 1999, there was a huge focus on housing as a number one priority," explains Sandra Turner, CMHC's Corporate Representative for the Northwest Territories and Nunavut. "It soon became more and more evident that those issues traditionally to do with housing had to be addressed in a whole new way, through a collaborative approach that would include all departments and all levels of government, private industry and community organizations."

As a result, in October 2001, the Nunavut Federal Council met with the Government of Nunavut Deputy Ministers' Committee to discuss the profound and far-reaching impacts of the ongoing housing crisis in Canada's newest territory. Both groups agreed that there was a pressing need for a better understanding of the issues, and a cooperative approach to creative solutions.

A working group of representatives from the Nunavut Housing Corporation, Public Works and Government Services Canada, the Nunavut Federal Council and CMHC was struck to address these issues, and to develop a model for creating a comprehensive Nunavut housing strategy. This model became the BCIN initiative: a collaborative effort to bring together different levels of government, Aboriginal birthright organizations and private industry to determine the territory's housing priorities, and then set out to create innovative solutions to its problems.

The goal of the BCIN initiative is the improvement of housing in Nunavut—and the territory's overall quality of life—over the course of the next decade. The process is therefore not likely to be a brief one.

"Major change doesn't happen overnight," says Ms. Turner. "A made-in and made-for Nunavut Housing Framework requires long-term commitment from diverse sectors and within each community, to meet a challenge that is central to every person's life." ■

Guiding Principles of the "Building Connections in Nunavut" Initiative:

The following six principles, taken from the first Annual Report of the Inuit Qaujimajatuqanginnut (IQ) Task Force, have guided the BCIN process to date, and will continue to guide the development of a comprehensive Nunavut housing strategy:

1. Serving a community, and providing for family and/or community.
2. Making decisions through consensus, comparing views and taking counsel.
3. Passing on of knowledge and skills through observation, doing and practice.
4. Establishing collaborative working relationships or working together for a common purpose.
5. Promoting environmental stewardship.
6. Being resourceful to solve problems.

Did you know?

Based on the 2001 Census:

- Nunavut has the largest households in the country, with an average of 3.7 persons compared to the Canadian average of 2.6 persons per household.
- Households in Nunavut spend more than twice the national average on food purchased from stores, and almost seven times as much on disposable diapers.
- 76.4 per cent of Nunavut households rent their living quarters—by far the highest rate in Canada, and more than twice the national average of 36.2 per cent.

CMHC BOARD MEMBER HUGH HERON RECEIVES

OHBA Lifetime Achievement Award

On September 25th, CMHC Board Member Hugh Heron was honoured by the Ontario Home Builders' Association (OHBA) with their prestigious Lifetime Achievement Award at the organization's annual conference.

As President of the Heron Group of Companies and Heathwood Homes, Mr. Heron has built more than 10,000 homes and several award-winning communities in the greater Toronto area. Over the course of his 36-year career, he has also earned a reputation as an outspoken supporter of the responsibility of builders to both the industry and consumers.

Mr. Heron has also dedicated countless hours towards encouraging young people to choose residential construction as a viable career, including writing about

the issue in his regular articles in The Toronto Sun, touring construction schools across the country and promoting innovation in the teaching of good workmanship.

As Mr. Heron says: "With the shortage of skilled tradespersons, the push is on to find ways of encouraging young people to consider a trade as a first-choice career option. We need to work harder to promote the value, benefits and pride of practicing a trade, if we are to protect the future of the residential building industry in Canada."

In addition to serving on CMHC's Board of Directors, Mr. Heron was the first residential builder to serve as Chairman of the Board of the Ontario New Home Warranty Program. He is also a past president of both the OHBA and the Greater Toronto Home Builders' Association (GTHBA), and is a member of the GTHBA Hall of Fame. ■

CONFERENCES AND EVENTS

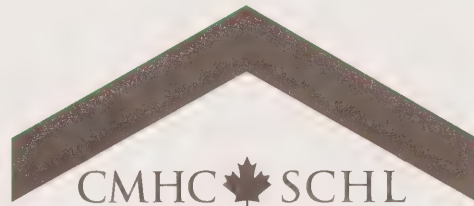
Across Canada

Throughout the year, CMHC representatives participate in a wide variety of housing-related conferences and events across the country to meet with our clients and partners, promote our products and services, and increase awareness and visibility.

Some upcoming national events in which CMHC will be taking part in 2004:

- **Federation of Canadian Municipalities (FCM):** May 28 to 31 in Edmonton
- **Co-operative Housing Federation of Canada (CHFC):** June 8 to 13 in Québec City

- **Royal Architectural Institute of Canada (RAIC):** June 16 to 19 in Québec City
 - **Canadian Institute of Planners (CIP):** July 13 to 16 in Toronto
 - **Canadian Association of Home and Property Inspectors (CAHPI):** October 16 to 19 in Whistler
 - **Canadian Institute of Mortgage Lenders and Brokers (CIMBL):** November 21 to 23 in Toronto
- CMHC Business Centres participate in a number of regional events across Canada. For more information, contact the CMHC office nearest you. ■



Canada

LIFE-LEASE HOUSING GROWTH

Outpaces the Regulatory Process

CMHC estimates that over 200 life-lease housing projects exist in Canada, two-thirds of which are in Ontario and Manitoba. To date, the growth of life-lease housing in most of Canada has outpaced the regulatory process.

A recent CMHC-funded study, *Life-Lease Housing in Canada: A Preliminary Exploration of Some Consumer Protection Issues*, carried out by Lumina Services Inc. of Vancouver, explored Canada's life-lease landscape to identify specific consumer protection issues related to this form of tenure.

A life-lease is a legal agreement that permits the purchaser to occupy a home for life in exchange for an initial lump sum, or entrance fee, and subsequent monthly payments to cover the on-going project management fees and maintenance and operating expenses.

The up-front resident equity required ranges from 25 per cent of the value or cost of the unit to 100 per cent. Some portion of this equity is returned to the residents, or their estates, when residents end occupancy of their units.

The only province with specific life-lease legislation is Manitoba, which brought its *Life Leases Act* into force in 1999. It treats life-lease as a form of rental housing and applies the Act to both non-profit and for-profit landlords.

Other provinces are studying the need for specific life-lease legislation and in the meantime apply various regulatory mechanisms that make for significant variations in how life-lease projects are developed and managed across the country. The Lumina survey showed that a large majority of sponsors of life-lease housing believe that some type of legislative framework, where it does

not already exist, would be beneficial as long as it is not overly prescriptive.

Disclosure Best Protection

Since life-lease is a relatively new form of tenure, many consumers are unfamiliar with it. Except for Manitoba and B.C., there are no mandatory disclosure requirements that sponsors must observe. The study concludes, however, that a requirement to provide full disclosure of all material facts related to life-lease purchase is probably the single most effective consumer protection measure available to governments.

Disclosure requirements would take care of such consumer issues as the circumstances under which entrance fees will be refunded, warranty protection, and how projects are managed, including the degree of resident involvement.

The study recommends that provincial governments also address these additional consumer issues identified by the research:

- **Safety of Deposits Prior to Occupancy**—There is a concern about how to protect consumer deposits if a project does not proceed to completion. The study recommended the Manitoba rules permitting use of deposits under defined circumstances.

- **Security of Occupancy**—While most life-lease project sponsors ensure residents' interests are registered in some way on title, the researchers suggested that other provinces might follow the B.C. example of registering resident's interests on title either by way of lease registration or mortgage registration.
- **Replacement Reserves**—Governments where legislation does not yet exist should consider making replacement reserves mandatory, as they are for condominiums, and require project sponsors to report annually on the state of these reserves.
- **Provision of Services**—Regulators probably do not want to become involved in disputes over the quality of support services but they should consider some way of dealing with the availability and cost of services promised by life-lease sponsors.
- **Dispute Resolution**—Legislation should include a provision for alternate dispute resolution such as arbitration or mediation for life-lease issues that may be contentious. ■

For more information, please contact:

Luis Rodriguez
CMHC Policy and Research Division
(613) 748-2339
lrodrigu@cmhc-schl.gc.ca

LA CROISSANCE DES ENSEMBLES DE LOGEMENTS EN LOCATION VIAGÈRE

dépasse le rythme d'évolution du processus réglementaire

Selon les estimations de la SCHL, plus de 200 ensembles de logements en location viagère existent au Canada, et les deux tiers se trouvent en Ontario et au Manitoba. Jusqu'à présent, la croissance du nombre d'ensembles en location viagère, dans la plupart des régions canadiennes, a été plus rapide que l'évolution du processus réglementaire.

Une étude financée par la SCHL, intitulée *La location viagère au Canada : Une étude préliminaire sur certains enjeux relatifs à la protection des consommateurs*, a

récemment été réalisée par l'entreprise Lumina Services Inc. de Vancouver. Elle explore le contexte de la location viagère au pays dans le but de faire ressortir les questions touchant la protection des consommateurs pour ce mode d'occupation.

Un bail viager est une convention juridique qui permet à l'acheteur d'occuper un logement à vie, en contrepartie d'un montant forfaitaire initial ou d'un droit d'entrée, et de mensualités ultérieures qui couvrent les frais de gestion et d'entretien courants ainsi que les dépenses de fonctionnement de l'ensemble.

La mise de fonds initiale que doit verser l'occupant peut varier de 25 % à la totalité de la valeur ou du coût du logement. Une certaine partie de cette somme est remboursée aux résidents ou à leur succession, lorsque les résidents quittent leur logement.

Le Manitoba est la seule province qui possède une législation régissant spécifiquement la location viagère, soit la Loi sur les baux viagers, entrée en vigueur en 1999. La province considère ce mode d'occupation comme une forme de logement locatif et applique la Loi à la fois aux propriétaires-bailleurs d'ensembles sans but lucratif et à ceux d'immeubles à but lucratif.

D'autres provinces évaluent présentement le besoin d'adopter une loi similaire. Dans l'ensemble, elles appliquent divers mécanismes réglementaires, ce qui entraîne d'importantes différences dans les modes d'élaboration et de gestion des ensembles en location viagère à l'échelle du pays. L'enquête Lumina révèle qu'une

vaste majorité des organismes parairins d'ensembles offrant des baux viagers jugent qu'un cadre législatif quelconque serait utile (dans les endroits où rien n'existe dans ce sens), à condition qu'il ne soit pas trop prescriptif.

La divulgation des faits : la meilleure protection

Comme la location viagère représente un mode d'occupation relativement nouveau, nombre de consommateurs ne sont pas familiers avec ce concept. Sauf au Manitoba et en Colombie-Britannique, il n'existe aucune obligation sur les renseignements que doivent fournir les parairins. Selon les conclusions tirées de l'étude, cependant, l'obligation de divulguer tous les faits pertinents relatifs à l'achat d'un logement en location viagère est sans doute la mesure la plus efficace dont disposent les gouvernements pour protéger les consommateurs.

L'obligation de fournir tous les renseignements essentiels réglementés des questions liées à la protection des consommateurs qui portent notamment sur les modalités de remboursement des droits d'entrée, les termes de la garantie et le mode de gestion des ensembles, y compris le degré de participation attendu des résidents. Par suite de l'étude, il a été recommandé que les gouvernements provinciaux se penchent en outre sur les questions suivantes associées à la protection des consommateurs :

- Sécurité des dépôts avant occupation – La sécurité des sommes déposées par les consommateurs constitue une source d'inquiétude, advenant l'interruption des travaux avant la fin de la construction. Il a été

- Sécurité de l'occupation – De nombreux parairins veillent à ce que les intérêts des occupants soient inscrits d'une façon quelconque au registre des titres, mais les chercheurs proposent que les provinces suivent l'exemple de la Colombie-Britannique, qui garantit l'enregistrement des intérêts des occupants sur le titre, soit en enregistrant le bail ou en enregistrant l'hypothèque.

- Réserves de remplacement – Dans les endroits où aucune législation n'existe en ce sens, les gouvernements concernés devraient envisager de rendre obligatoire la constitution d'une réserve de remplacement, tout comme dans le cas des copropriétés, et d'exiger que les parairins fassent rapport annuellement sur l'état de cette réserve.

- Prestations de services – Les organismes de réglementation peuvent ne pas vouloir régler les différends sur la qualité des services de soutien, mais devraient se pencher sur la disponibilité et le coût des services offerts aux acheteurs par les parairins. La législation devrait prévoir un mode alternatif de résolution des conflits qui risquent d'aboutir devant les tribunaux, comme l'arbitrage ou la médiation. ■

Renseignements :

Luis Rodriguez
Division des politiques et de la recherche, SCHL
Téléphone : (613) 748-2339
Courriel : lrodrigu@csmhc-schl.gc.ca

HUGH HERON, MEMBRE DU CONSEIL D'ADMINISTRATION DE LA SCHL, REÇOIT

le Prix d'excellence de l'OHBA pour l'ensemble de ses réalisations

Le 25 septembre, lors de sa conférence annuelle, l'Ontario Home Builders' Association (OHBA) a présenté à Hugh Heron, membre du Conseil d'administration de la SCHL, son prestigieux prix d'excellence pour l'ensemble de ses réalisations.

À titre de président du Heron Group of Companies et de Heathwood Homes, M. Heron a construit plus de 10 000 maisons et plusieurs collectivités primées dans la Région du Grand Toronto. Pendant ses 36 ans de carrière, il s'est aussi taillé la réputation de franc partisan de la responsabilité des constructeurs à l'égard du secteur ainsi que des consommateurs. M. Heron a aussi consacré d'innombrables heures à encourager les jeunes à choisir la construction résidentielle en tant que carrière viable, y compris en écrivant

régulièrement des articles sur la question dans The Toronto Sun, en visitant des écoles de construction d'un bout à l'autre du pays et en faisant la promotion de l'innovation dans l'enseignement de la bienfaisance. Comme le dit M. Heron, « Étant donné la pénurie d'ouvriers spécialisés, il importe de trouver des moyens d'encourager les jeunes à envisager un métier comme une option de carrière de premier choix. Nous devons travailler plus fort pour promouvoir la valeur, les avantages et la

fierté de pratiquer un métier si nous voulons protéger l'avenir du secteur de la construction résidentielle au Canada. » En plus d'être membre du Conseil d'administration de la SCHL, M. Heron a été le premier constructeur résidentiel à avoir été élu président du Conseil d'administration du Régime de garantie des logements neufs de l'Ontario. Il est aussi un ancien président de l'OHBA et de la Greater Toronto Home Builders' Association (GTHBA) et un membre du Temple de la renommée du GTHBA. ■

CONFÉRENCES ET ACTIVITÉS

à l'échelle du pays

Tout au long de l'année, des représentants de la SCHL participent, à l'échelle du pays, à un large éventail de conférences et activités liées à l'habitation, afin de rencontrer les clients et les partenaires, de promouvoir nos produits et services et d'accroître notre notoriété et notre visibilité.



Canada

- Quelques-une des activités nationales auxquelles la SCHL prendra part dans les mois à venir de 2004 :
 - Fédération canadienne des municipalités (FCM) : du 28 au 31 mai à Edmonton
 - Fédération de l'habitation coopérative du Canada (FHCC) : du 8 au 13 juin à Québec
 - Institut canadien des urbanistes (ICU) : du 13 au 16 juillet à Toronto
 - Association canadienne des inspecteurs en biens immobiliers (ACIBI) : du 16 au 19 octobre à Whistler
 - Institut royal d'architecture du Canada (IRAC) : du 16 au 19 juin à Québec
 - Institut canadien des courtiers et des prêteurs hypothécaires (ICCPH) : du 21 au 23 novembre à Toronto
- Les centres d'affaires de la SCHL participent à de nombreuses activités régionales à travers le Canada. Pour obtenir plus de renseignements, nous vous prions de communiquer avec le centre d'affaires de votre région. ■

INITIATIVE BUILDING CONNECTIONS IN NUNAVUT

Vers une stratégie globale de logement dans le plus récent territoire du Canada

Lorsqu'il s'agit d'une chose aussi importante que l'habitation où vous vivez — particulièrement si vous habitez un lieu où le climat et la géographie sont parmi les plus extrêmes du pays — il est absolument essentiel de faire les bons choix dès le début.

Principes directeurs de l'initiative Building Connections in Nunavut :

Les six principes suivants, tirés du premier rapport annuel du groupe de travail Inuit Qauimajatuqannginnut (IQ), ont orienté jusqu'ici le processus du BCIN et continueront d'orienter l'élaboration d'une stratégie globale de logement pour le Nunavut :

1. Servir une communauté et subvenir aux besoins de la famille et/ou de la communauté.
2. Prendre des décisions par consensus, en comparant les avis et en demandant conseil.
3. Transmettre les connaissances et les habiletés par l'observation, l'exécution et la pratique.
4. Établir des relations de travail coopératives ou travailler ensemble dans un but commun.
5. Promouvoir la préservation de l'environnement.
6. Être ingénieux pour résoudre les problèmes.

Le saviez-vous?

- Le Nunavut compte les ménages les plus nombreux du pays, soit une moyenne de 3,7 personnes, alors que la moyenne canadienne est de 2,6 personnes par ménage.
- Les ménages du Nunavut dépensent plus de deux fois la moyenne nationale sur la nourriture achetée en magasin et près de sept fois autant pour les couches jetables.
- 76,4 % des ménages du Nunavut sont locataires — ce qui est de loin le taux le plus élevé au Canada et plus du double de la moyenne nationale, qui est de 36,2 %.

de la Société d'habitation du Nunavut, Travaux publics et services gouvernementaux Canada, le Conseil fédéral du Nunavut et la SCHL a été constitué pour aborder ces problèmes et élaborer un modèle pour la mise en place d'une stratégie globale de logement au Nunavut. Ce modèle est devenu l'initiative BCIN, effort coopératif visant à réunir les divers paliers de gouvernement, les organismes de défense des droits innés des Autochtones et l'entreprise privée pour déterminer les priorités de logement du territoire puis trouver des solutions innovatrices à ses problèmes.

Le but de l'initiative BCIN n'est rien de moins que d'orienter l'amélioration du logement au Nunavut — et donc la qualité globale de la vie dans le territoire — pendant le cours de la prochaine décennie. Le processus ne risquerait guère de se terminer rapidement.

« Les changements majeurs ne se produisent pas en une nuit », ajoute Mme Turner. « Un cadre de logement élaboré au Nunavut et pour le Nunavut exige un engagement à long terme de divers secteurs et dans chaque communauté pour relever un défi qui est au cœur de la vie de chacun. »

C'est justement à cela que travaille depuis deux ans le Territoire du Nunavut, en grande partie grâce aux efforts dévoués d'une initiative innovatrice, coopérative et multisectorielle connue sous le nom de Building Connections in Nunavut (BCIN).

« À la création du Nunavut en 1999, on mettait énormément d'accent sur le logement, qui était au sommet de la liste des priorités, » explique Sandra Turner, représentante de la Société pour les Territoires du Nord-Ouest et le Nunavut. « Il est vite apparu de plus en plus clairement que les enjeux traditionnels liés au logement devaient être abordés d'une manière entièrement nouvelle, dans une démarche coopérative regroupant tous les ministères et paliers de gouvernement, l'entreprise privée et les organismes communautaires. »

C'est pourquoi, en octobre 2001, le Conseil fédéral du Nunavut a rencontré le Comité des sous-ministres du gouvernement du Nunavut pour discuter des répercussions profondes et étendues de la crise du logement qui sévissait dans le plus récent territoire du Canada. Les deux groupes ont convenu de l'existence d'un besoin urgent d'une meilleure compréhension des enjeux et d'une démarche coopérative de recherche de solutions créatrices.

Un groupe de travail de représentants

LES PERSONNES AGÉES OU ATTEINTES D'UNE MALADIE CHRONIQUE

ayant recours aux refuges pour sans-abri diffèrent des autres sans-abri

Une étude de la SCHL publiée récemment indique que les personnes sans-abri qui sont âgées ou atteintes d'une maladie chronique éprouvent des problèmes et des besoins qui diffèrent de ceux du reste de la population des sans-abri.

Les personnes âgées et atteintes d'une maladie chronique peuvent :

- être physiquement plus faibles;
- avoir une déficience psychique;
- avoir des problèmes de santé plus complexes;
- être plus ancrées dans le style de vie des sans-abri que les jeunes.

L'étude intitulée Options de logement pour les personnes âgées ou atteintes d'une maladie chronique ayant recours

aux refuges pour sans-abri, réalisée par Luba Serge et Nancy Gnaeding, porte

sur les problèmes des personnes âgées ou atteintes d'une maladie chronique qui

ont recours aux refuges pour sans-abri, ainsi que sur les solutions apportées. Chez

les sans-abri, le terme « personnes âgées » désigne généralement des particuliers de

50 ans et plus, qui peuvent avoir l'apparence et le comportement de personnes ayant

dix ou vingt ans de plus.

La plupart des treize ensembles d'habitation étudiés ont été mis sur pied par des fournisseurs de refuges établis qui ont élargi leurs installations et la portée de leurs services pour répondre aux besoins criants et croissants des sans-abri âgés ou atteints d'une maladie chronique.

Dans tous les cas, on dépend d'un réseau de services, y compris les services publics de soutien et de soins à domicile et les

services d'extension multidisciplinaires. La gamme et l'étendue des services offerts

comprennent généralement la gestion financière, la supervision de la prise de

médicaments, au moins un repas par jour, des travaux ménagers et des soins

personnels.

Il est important de coordonner et d'intégrer les services de santé et de

refuges parce que les sans-abri âgés sont plus susceptibles que les jeunes d'être

acheminés directement des hôpitaux aux refuges. L'intégration du secteur de la santé

et des refuges n'est encore qu'à ses débuts dans nombre de villes. ▀

La région de Peel rend hommage aux donateurs

En février 2004, la région de Peel a organisé une cérémonie à Millbrook Place pour

rendre hommage à tous les entrepreneurs, distributeurs et autres intervenants qui

ont contribué à améliorer l'ensemble d'habitations.

Et il pourrait bien y avoir d'autres événements du genre. L'entreprise

Martinvay construit actuellement deux autres ensembles à Mississauga pour la

région de Peel – Twin Pines, un immeuble de 136 logements destinés aux aînés et

Peel Youth Village, un complexe de 48 logements, où des jeunes sans-abri et de

séances de formation professionnelle et des séances sur la dynamique de la vie.

Maintes nouvelles idées bouillonnent déjà

dans la tête de M. D'Angelo pour recueillir des fonds et ajouter de la valeur à ces ensembles. « Toute cette activité additionnelle avec la municipalité de Peel, l'amélioration des ensembles et l'apport d'une valeur ajoutée aux logements sont des choses que nous aimons faire. Personne ne s'attend à ce que nous les fassions et, certes, personne ne nous a demandé de le faire non plus. Cela complète simplement nos activités quotidiennes », a déclaré M. D'Angelo.

L'organisme Peel Housing est certes d'accord, comme il l'a confirmé dans sa lettre de présentation pour le prix d'excellence : « M. D'Angelo a dépassé les attentes en négociant avec les fournisseurs en vue d'obtenir des dons et des parrainages. Le résultat net de ses initiatives a été que les contribuables de

On peut obtenir des exemplaires du rapport Options de logement pour les personnes âgées ou atteintes d'une maladie chronique ayant recours aux refuges pour sans-abri (versions française et anglaise) en s'adressant au Centre canadien de documentation sur l'habitation (CCDH), à l'adresse www.cmhc-schl.gc.ca ou par téléphone, au 1 800 668-2642.

Renseignements :

Anna Lenk
Division des politiques et de la recherche, SCHL
Téléphone : (613) 748-2951
Courriel : alenk@cmhc.ca

la région ont obtenu un produit de meilleure qualité à moindre prix, et dont les coûts de fonctionnement permanents seront réduits... Le dynamisme dont a fait preuve la compagnie Martinvay Contracting dans cette entreprise constitue l'essence des partenariats publics-privés efficaces – la conscience sociale qui appuie le développement du service public et la prise de risques, puis qui crée un créneau commercial pour le promoteur. ▀

Renseignements :

Keith Ward
Téléphone : (905) 791-7800, poste 4670
Courriel : keith.ward@region.peel.on.ca
ou
John D'Angelo
Téléphone : (416) 674-8471
Courriel : john@martinvaycontracting.com

UN PROGRAMME NOVATEUR ASSOCIE DES BÉNÉVOLES

à des groupes qui nécessitent leurs compétences particulières

Dans toute collectivité, on trouve d'une part des organismes bénévoles – notamment des sociétés de logement sans but lucratif – qui ont besoin de personnes compétentes possédant une vaste expérience pour siéger à leur conseil d'administration et, d'autre part, des personnes possédant beaucoup d'expérience et de connaissances qui sont disposées à offrir leurs services. Mais comment apparier ces deux groupes?

C'est en fait le mandat du programme novateur BoardMatch Fundamentals. Exploité par l'organisme Altruvest Charitable Services de Toronto, ce programme apparie des organisations caritatives et sans but lucratif à des personnes talentueuses, intéressées, informées et ayant des antécédents divers, qui sont disposées à siéger à des conseils d'administration.

La solution BoardMatch Fundamentals

Par l'entremise de BoardMatch Fundamentals, les groupes caritatifs et sans but lucratif peuvent recruter, pour leur conseil d'administration, des particuliers qui possèdent des compétences précises, notamment dans les domaines de la finance, du marketing, de la technologie de l'information, de l'ingénierie, des relations publiques, de la collecte de fonds, des services juridiques, des ventes, de la gestion de projets et des ressources

humaines. Le programme s'appuie sur une base de données qui apparie les besoins des organismes concernés et les compétences des bénévoles. Les candidats au programme participent ensuite à une séance d'orientation gratuite de deux heures, afin d'apprendre le rôle et les responsabilités des directeurs et comment être un bénévole efficace. Puis on fournit aux organismes participants les compétences des bénévoles. Les organisations concernées rencontrent par la suite les candidats qui répondent à leurs exigences. S'il y a compatibilité, le bénévole devient membre du conseil d'administration.

BoardMatch Fundamentals adopte une méthode proactive à l'égard des sociétés et des associations professionnelles les incitant à informer leurs employés et leurs membres au sujet du secteur bénévole et des occasions de travailler bénévolement en matière de gouvernance. Par ailleurs,

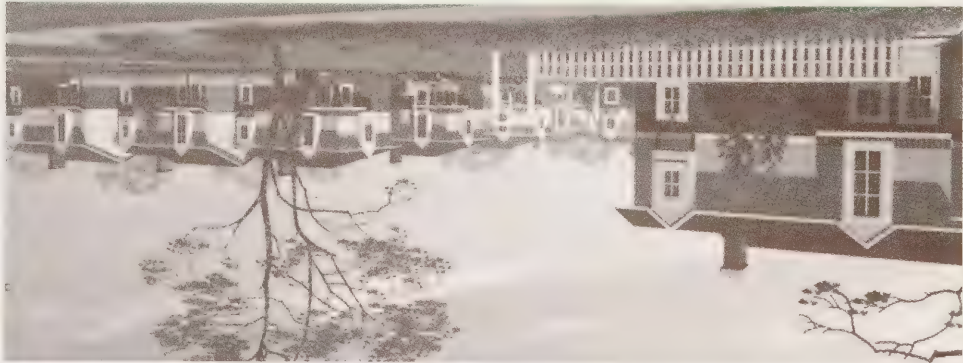
BoardMatch Fundamentals possède une plateforme d'apprentissage en ligne, qui fournit des modules très pratiques pour les personnes concernées par le secteur bénévole.

Sol Kasimier, premier dirigeant de Altruvest Charitable Services, l'exprime clairement : « En réalité, la seule façon pour un professionnel du secteur privé de véritablement comprendre les principes de gouvernance, c'est en travaillant au sein d'un conseil d'administration d'un organisme communautaire de bienfaisance. Quand il retourne à son travail, il constate que l'expérience lui aura donné des atouts pour être un meilleur dirigeant ou gestionnaire. »

Pour en savoir plus sur le programme BoardMatch Fundamentals, visitez le site Web suivant :

www.boardmatch.org

Vue de la rue : Dessin architectural présentant une vue de l'ensemble d'Habitat pour l'humanité de Calgary.



soient avantageux, mais aussi les frais de fonctionnement quotidiens à long terme. À titre d'exemple, dans le cas du projet d'Habitat pour l'humanité, des techniques de conception favorisant un haut rendement énergétique ont été utilisées pour dresser les plans architecturaux, dans le but de réaliser des gains thermiques solaires. Ceux-ci se traduiront, en retour, par des économies sur le plan opérationnel pour les propriétaires. Presque toutes les fenêtres donnent ainsi au sud et des arbres d'ombrage seront plantés de manière à fournir une fraîcheur en été.»

« L'équilibre constant de l'esthétique et des coûts représente le défi le plus évident que présente la conception d'habitations à la fois durables et abordables. Puisque les matériaux doivent être simples et standards, il faut faire preuve de créativité dans la mesure du possible, afin que l'habitation ait un aspect attractif pour le propriétaire et le quartier. Pour le présent projet, on a utilisé des revêtements extérieurs de diverses couleurs, disposé les habitations en groupes, et ajouté des sentiers de promenade sinueux, ainsi que des jardins communs en saillie, dans le but de créer un intérêt visuel et un sens d'appartenance. En outre, l'ajout d'éléments architecturaux, comme des cheminées décoratives et des clôtures en lattes verticales, a permis de créer un aménagement paysager intéressant et un lien psychologique important avec l'habitation. » ■

Renseignements :

Diane Reid
Téléphone : (403) 253-9331, poste 266
Courriel : diane@calgaryhabitat.ca

commanditaires, de particuliers et de clubs philanthropiques. Les habitations sont construites par des bénévoles, souvent des employés des organismes de parraïnage. Des travailleurs qualifiés des bénévoles supervisent et dirigent la main-d'œuvre non qualifiée. Un directeur de travaux professionnel est en outre affecté à chaque projet d'Habitat pour l'humanité.

L'organisme a même bénéficié des services de professionnels bénévoles pour l'exécution des travaux initiaux nécessaires à la réalisation du projet. Tim Logel, vice-président de Cardel Custom Homes, a réuni une équipe d'entreprises composée de Poon McKenzie Architects, UMA Engineering, Genstar Development Company, le cabinet d'avocats Burnett Duckworth and Palmer (où travaille M. O'Leary), Alpine Environmental Consulting Ltd., et Floen and Sloan Appraisal (1985) Ltd. Cette équipe a fourni les services nécessaires pour les évaluations, l'étude environnementale, la conception, l'ingénierie, la planification et les questions juridiques, jusqu'à l'étape de l'obtention du permis de construire.

Défis pour les concepteurs

Ce projet comportait des difficultés particulières pour les architectes, parce que l'abordabilité constituait le premier critère de la conception. Wolf Geisler de la société Poon McKenzie explique : « Le principal problème que pose la conception d'une habitation d'un propriétaire-occupant pour qui l'abordabilité représente le critère essentiel, c'est de faire en sorte que non seulement les coûts de construction

débiteur hypothécaire, et les familles verseront environ 250 \$ par mois pour rembourser le prêt, sans intérêt et sans mise de fonds. Plutôt que de verser une mise de fonds en espèces, les acheteurs effectueront 500 heures de travaux pour l'organisme Habitat pour l'humanité. Les personnes concernées doivent s'acquitter de cette obligation avant d'emménager dans leur logement.

« Selon notre modèle, la famille concernée achète la maison à son coût véritable — c'est-à-dire au coût du terrain et des matériaux de construction », a déclaré Mme Reid. Il s'agit de familles à faible revenu qui accèdent à la propriété. Si elles contractaient un prêt hypothécaire habituel, une majoration de 1 à 2 % des taux d'intérêt pourrait leur causer de graves difficultés financières. Nous leur permettons en fait de planifier pour l'avenir, sans avoir à se préoccuper d'une hausse éventuelle des taux d'intérêt. »

« Les revenus tirés des prêts hypothécaires sont appliqués à la construction d'autres habitations. Notre organisme possède en outre un magasin de détail, le ReStore, où l'on vend des matériaux de construction, ainsi que des appareils ménagers et des meubles neufs et d'occasion, qui nous sont donnés. Les recettes du magasin couvrent nos frais d'administration, y compris les salaires des employés, le coût des bâtiments, ainsi que d'autres dépenses. Tous les dons en espèces peuvent donc être directement affectés à nos habitations pour propriétaire-occupant. »

Pour construire les logements, Habitat pour l'humanité utilise ses propres fonds en plus des dons en espèces que l'organisme reçoit de sociétés

L'idée de transactions quasi simultanées d'achat-revente de terrains évoque immédiatement à l'esprit l'image de gros profits réalisés rapidement. La n'était pas l'objet de l'échange effectué récemment à Calgary, qui a été réalisé pour le compte du logement sans but lucratif.

Grâce à une transaction trilatérale entre Développement des ressources humaines Canada (DRHC), la fiducie foncière collective de Calgary et la ville de Calgary, on a obtenu un terrain de 0,6 hectare (1,6 acre) pour la construction, en 2004 et 2005, de 27 logements abordables de type propriétaire-occupant par Habitat pour l'humanité-Calgary.

Maître Brian O'Leary, avocat et président de la fiducie foncière collective de Calgary, ainsi que l'un des directeurs de la Calgary Homeless Foundation, a indiqué que le DRHC a offert à la fondation un terrain inutilisé à Calgary, dans le cadre de l'Initiative nationale pour les sans-abri. Situé dans le secteur nord-est de la ville, le terrain vacant, avec zonage « industrie légère », était entouré d'industries.

« Même si le site était nettement inconvenable à des fins résidentielles », a indiqué M. O'Leary, la fondation ne pouvait laisser passer une telle occasion. Plutôt que dire « Merci, mais nous ne sommes pas intéressés », la fondation a sollicité la collaboration de la fiducie foncière collective de Calgary. Cette dernière a pour mandat d'accepter des dons de bien-fonds ou d'argent en vue de l'achat de terrains, qui peuvent ensuite être utilisés pour aider les sans-abri et construire des logements abordables.

La Homeless Foundation et DRHC ont demandé à la ville de Calgary si elle était disposée à échanger des terrains avec zonage pour collectifs d'habitation, en contrepartie d'un terrain excédentaire à usage industriel. En fait, la ville possédait justement un terrain convenable dans le quartier Dover, situé dans le secteur sud-est. Sharon Purvis, du service responsable de l'aménagement de terrain

Avec le soutien communautaire en place et la prudence requise, le conseil municipal de Calgary a autorisé l'échange de terrains et tous en sont ressortis gagnants. Le gouvernement fédéral a rempli son mandat de se départir de ses terrains excédentaires tout en favorisant la production de logements abordables. Pour sa part, la ville de Calgary a acquis un nouveau site industriel et de son côté, la fiducie foncière collective a obtenu un terrain pour son premier ensemble de logements abordables.

« Bien que la fiducie collective foncière d'aménager des terrains, ni de gérer des propriétés, a précisé M. O'Leary. Nous devions donc trouver quelqu'un qui agirait

à titre de promoteur et de constructeur. Habitat pour l'humanité-Calgary était le choix tout indiqué, compte tenu de son expertise dans le domaine de la construction de maisons pour des familles qui ont besoin d'un logement abordable. » Habitat pour l'humanité-Calgary a loué le terrain pour une période de 99 ans avec droit de renouvellement automatique, à condition que les modalités du bail

d'origine soient toujours respectées. Par ailleurs, selon les conditions du bail, Habitat pour l'humanité-Calgary doit exploiter ce site en tant qu'ensemble de logements abordables destiné à des ménages dont le revenu est égal ou inférieur au seuil de faible revenu établi par le gouvernement fédéral. L'organisme veillera en outre à ce que le terrain loué soit conservé à perpétuité pour le logement abordable, en exerçant son droit de refus prioritaire lorsqu'une famille désire vendre. Dans ce cas, l'organisme achètera l'habitation pour la céder ensuite à une autre famille admissible au logement abordable.

Habitat pour l'humanité-Calgary versera à la fiducie foncière collective un loyer annuel d'environ 20 000 \$ pour l'ensemble du terrain, une somme qui sera répartie parmi les familles propriétaires dans l'ensemble. « Essentiellement, cela donne un coût nominal au terrain de l'ensemble. Comme tenu du faible coût du terrain, la somme que doit verser chaque famille demeure nettement inférieure au prix courant du marché », ajoute M. O'Leary.

Le projet le plus ambitieux

Mme Reid d'Habitat pour l'humanité a indiqué que les habitations se vendraient 65 000 \$. L'organisme agira en tant que

sur le logement abordable

L'année dernière, la SCHL a parrainé trois ateliers sur le logement abordable dans de grandes villes du pays pour aider à accroître les occasions d'établir des partenariats et favoriser la production d'un plus grand nombre de logements abordables. Ces rencontres ont eu lieu à Ottawa, Calgary et Halifax et regroupaient des parties intéressées au logement provenant des secteurs public, privé et sans but lucratif, afin de se réunir et d'échanger des idées et d'explorer des possibilités de partenariats novateurs.

Options de logement abordable à Ottawa

Dans le dernier numéro du *Courier du* partenariat intitulé *Options de logement abordable*, Coparrainé par la SCHL et la Direction du logement de la ville d'Ottawa, l'événement tenu au mois de juin dernier était destiné aux membres de la collectivité d'Ottawa et de la région de l'est ontarien.

Plus récemment, à Calgary quelque 90 représentants gouvernementaux, prêteurs, constructeurs, groupes sans but lucratif, chefs des Premières nations et autres parties intéressées à produire des ensembles de logements abordables, se sont rencontrés au mois d'octobre à l'occasion du symposium de 2003 intitulé : *Ensemble à l'œuvre pour créer des logements abordables*.

Parmi les points marquants figurait un exposé du **Dr Avi Friedman**, fondateur du Programme de la maison à coût abordable de l'École d'architecture de l'Université McGill, sur la conception de logements modestes et abordables qui comprenait des illustrations de son projet « maisons et collectivités ».

Au moyen de plusieurs exposés et d'une série de séances en petits groupes, les participants ont pu partager l'information et profiter des conseils et de l'expérience de spécialistes reconnus dans le domaine du logement abordable. Des discussions approfondies ont eu lieu, axées sur divers sujets clés, notamment les initiatives prises par les trois ordres de gouvernement,

l'inclusion communautaire, la détermination du besoin de logements abordables, le financement de projets, la réduction des coûts de construction et de fonctionnement et des exemples d'expériences réussies de production de logements abordables.

La rétroaction de la ville et des participants au symposium a été extrêmement positive. Comme l'a dit Phil Harding du groupe de consultants en urbanisme Canada IBI : « J'assiste à beaucoup d'événements de ce genre et la plupart ne présentent que des théories ésotériques. Toutefois, celui-ci [le symposium de Calgary de 2003] a aussi porté sur la manière de mettre en pratique une grande partie de ces idées. »

« J'ai été très heureux de voir que les séances ont été dirigées par des personnes qui ont réellement de l'expérience en production de logements abordables. Les occasions de constituer des réseaux étaient excellentes. »

Offrir des outils pratiques à Halifax

Enfin, le Centre d'affaires de l'Atlantique de la SCHL et le ministère des services communautaires de la province de Nouvelle-Écosse ont organisé un atelier sur le logement abordable à Halifax en décembre dernier. Il a réuni des intervenants clés du secteur du logement de la municipalité régionale de Halifax et d'ailleurs en Nouvelle-Écosse, y compris plusieurs bénéficiaires du nouveau financement initial de la SCHL pour des projets axés sur la production de logements abordables et pour les aînés.

Renseignements :

Des rencontres de ce genre sont prévues pour 2004, notamment d'autres dates pour les Centres d'affaires de l'Ontario et de la Colombie-Britannique. ■

Les personnes présentes ont participé à une séance plénière et ont entendu le point de vue et les recommandations de plusieurs conférenciers invités, notamment Milton Bogoch, un consultant de Calgary, un promoteur du secteur privé qui a beaucoup d'expérience à partager sur la façon de réaliser un ensemble de logement. Pendant l'après-midi, une série de trois ateliers pratiques ont été donnés, axés sur certains sujets comme le financement des projets, l'élaboration d'une proposition gagnante et des méthodes de construction de recherche novatrices, y compris l'habitation usinée et les techniques de construction non traditionnelles.

« Grâce à ces ateliers, explique Audrey Moritz du Centre d'affaires de l'Atlantique de la SCHL, nous espérons que les participants ont pu acquérir des outils vraiment pratiques qui les aideront à construire ou à produire leurs propres ensembles de logements abordables. »

Sylvie Rancourt
Agente principale, Promotions
de partenariats
Centre canadien de partenariat
public-privé dans l'habitation, SCHL
(613) 748-2391
courriel : srancour@cmhsc-schl.gc.ca

LE CENTRE D'AFFAIRES DE LA COLOMBIE-BRITANNIQUE ET DU YUKON DE LA SCHL

forme un partenariat solide avec la BC Non-Profit Housing Association

Réunissant plus de 700 associations de logement et 70 000 logements

de la province, la BC Non-Profit Housing Association est le porte-

parole des producteurs de logements abordables du secteur

sans but lucratif de la Colombie-Britannique et du Yukon de la SCHL.



collaboration avec des représentants du programme Crime Free Multi-Housing Program et des services de police socio-préventifs de la Gendarmerie royale du Canada.

« De nombreux organismes sans but lucratif ne savent pas qu'ils peuvent recevoir du financement aux termes du programme LAAA pour apporter des adaptations mineures visant à rendre les logements des locataires âgés à faible revenu plus accessibles et plus sûrs », a déclaré Kim McLean, agente des initiatives spéciales au Centre d'affaires de la Colombie-Britannique et du Yukon - Centre d'aide au logement.

La Région commandite aussi la partie du site Web de l'organisme qui fournit de l'information sur les règles de l'art dans la gestion et la mise en œuvre de logements locatifs sans but lucratif (voir www.bcnphba.bc.ca pour en savoir plus).

Le Centre d'affaires de la Colombie-Britannique et du Yukon de la SCHL est fier d'appuyer des associations, telles que la BC Non-Profit Housing Association, qui jouent un rôle essentiel au moment d'établir des collectivités solides et de promouvoir l'excellence dans le domaine de la gestion et de la création de logements abordables. ■

Cette année, le Centre d'affaires de la Colombie-Britannique de la SCHL est devenu un partenaire platine de la BC Non-Profit Housing Association, ce qui lui a permis d'avoir une meilleure visibilité auprès de cet important client et aussi de se voir donner l'accès à ses membres par l'entremise de divers canaux de communication et de marketing.

« Notre centre était très heureux d'accroître son partenariat avec l'Association, car nous jouons un rôle important pour ce qui est de soutenir le logement abordable dans l'ensemble de la province », a mentionné Jeff Loucks, directeur de l'Aide au logement au Centre d'affaires.

« Nous appuyons 963 ensembles sans but lucratif et 40 527 logements », a ajouté M. Loucks. « Qu'il s'agisse de services de partenariat, d'activités de recherche et de diffusion de l'information, de financement initial ou de financement de prêts hypothécaires par l'entremise de programmes d'aide au logement, la SCHL offre une vaste gamme de produits, de programmes et de services aux membres de l'Association. »

Notamment lors de la 11^e conférence annuelle de l'Association, en novembre dernier, la SCHL a animé un atelier sur le programme Logements adaptés : aînés autonomes (LAAA) en

9. Le programme d'incitatifs pour la création de logements au centre-ville mis en œuvre par la ville de Saskatoon offre une exonération d'impôts fonciers pendant cinq ans pour tous les ensembles de logement au centre-ville qui ne visent pas de groupes particuliers de résidents et un rabais de 50 % sur les droits de permis de construire.

10. Le Programme de subvention pour l'assainissement des lieux contaminés de la ville de Cambridge (Ontario) accorde des subventions pour le réaménagement de terrains contaminés dans les zones centrales.
11. La ville de Calgary a mis sur pied un processus de médiation où des médiateurs spécialement formés aident à résoudre les différends liés à l'utilisation des terrains (par exemple, entre les promoteurs et les résidents vivant à proximité).
12. La ville de Guelph (Ontario) a adopté un nouveau règlement municipal autorisant les appartements accessoires dans toutes les zones à faible densité. Ce règlement, appliqué après de vastes consultations publiques, comprend des normes et des lignes directrices.

La densification résidentielle permet la construction de logements dans des quartiers existants qui disposent déjà d'infrastructures et de services de transport. Cette technique réduit donc les frais associés aux infrastructures. ■

Renseignements :

Mark Holzman, Division des politiques et de la recherche, SCHL
Téléphone : (613) 748-4605
Courriel : mholzman@cmhc-schl.gc.ca

(suite de la page 3)

Des pouvoirs magiques

M. D'Angelo n'a pas été subtilement investi de pouvoirs magiques grâce auxquels il aurait réussi à obtenir des améliorations pour Millbrook Place, mais c'est sans doute l'impression qu'ont eue bien des personnes associées au projet M. D'Angelo raconte comment cela s'est produit :

« J'ai communiqué avec certains des sous-traitants pour leur indiquer notamment que des barres d'appui pourraient devoir être posées dans toutes les salles de bains des logements pour aînés. Cela m'a amené au fabricant des barres d'appui qui m'a consenti un prix exceptionnel. Puis les sous-traitants ont contribué pour 1 500 \$ chacun, et nous avons acheté plus de 300 barres d'appui. Ensuite, l'un des sous-traitants chargés des travaux de menuiserie a fourni un employé pour la mise en place des armatures nécessaires à la pose des barres, et le poseur de plaques de plâtre a accepté de refaire les murs et d'y apporter les retouches nécessaires. Tous les intervenants ont donc contribué à la tâche. »

« Nombre d'autres entrepreneurs ont aussi fourni des matériaux, comme des serrures de haute sécurité de catégorie un. Ces dispositifs sont ceux habituellement posés dans des ensembles sans but lucratif, mais cette fois nous avions prévu des serrures de catégorie deux, en raison de notre budget limité. Par suite de nos négociations, le distributeur a toutefois réussi à obtenir un prix plus avantageux du fabricant. Nous avons ainsi réussi à poser les serrures de catégorie un sans coût additionnel. »

« Les revêtements de sol, par exemple, se limitent habituellement à des carreaux de vinyle. Mais cette fois, une entreprise de Boston désirait lancer un nouveau produit entièrement composé de vinyle. Il s'agissait d'un revêtement que l'on déroule et dont la durée de vie dépasse celle des occupants. Cette entreprise s'est donc montrée enthousiaste à l'idée de participer au projet et nous a consenti un prix très intéressant. »

Mais M. D'Angelo ne s'est pas arrêté là. Il a convaincu les entreprises ItaiPasta et Commissio Foods de livrer quelques plates-formes de denrées non périssables

pour remplir les armoires des résidents de l'ensemble Millbrook. Il a en outre convaincu l'organisme des Chevaliers de Colomb de Woodbridge, où il occupe le poste de grand chevalier, d'acheter des services de vaisselle incassable de type Corell pour les 43 appartements meubles et équipés.

« Habituellement, les occupants de cette partie de l'immeuble sont des sans-abri ou de petits salariés qui ne possèdent pratiquement rien, de sorte que le service de vaisselle leur donne un bon coup de pouce », a renchéri M. D'Angelo.

Maytag Canada apporte aussi sa contribution

En utilisant son grand pouvoir de persuasion, M. D'Angelo a ensuite tenté de négocier avec la compagnie Maytag Canada en vue d'obtenir des réfrigérateurs et des cuisinières à prix réduit pour les appartements de Millbrook Place.

« D'ordinaire, les logements abordables sont équipés d'appareils ménagers bas de gamme, a-t-il déclaré, mais ceux-ci ne sont pas très durables. Nous étions très conscients du fait que la municipalité de Peel se préoccupe toujours des coûts de remplacement à long terme de ces produits. J'ai donc communiqué avec M. Werner Doell, l'un des vice-présidents de la compagnie Maytag. J'ai aussi amené Chris Bullock de la région de Peel, en vue d'inciter la compagnie à participer au projet. J'ai indiqué que nous voulions acheter 163 réfrigérateurs et cuisinières, de marque Maytag de préférence, mais que les prix courants étaient hors de notre portée, compte tenu du nombre d'appareils requis. Puis, je lui ai demandé quelles étaient nos options. »

Par l'entremise d'Appliance Canada, un distributeur de Woodbridge, l'entreprise Maytag a vendu les réfrigérateurs et les cuisinières à un prix d'aubaine. Plus encore, elle a fourni gratuitement à l'ensemble d'habitants des réfrigérateurs, des cuisinières, des lave-vaisselle, des laveuses et des sècheuses pour équiper les buanderies et les salles polyvalentes.

« Cela représentait 15 000 \$ d'appareils ménagers gratuits, tous haut de gamme. La municipalité de Peel était ravie », d'ajouter M. D'Angelo.

Qu'est-ce qui motive l'entreprise Martinway Contracting à construire des logements sans but lucratif?

« La construction de logements abordables est une spécialisation bien particulière. La plupart des entrepreneurs n'y portent aucun intérêt, à moins qu'ils puissent tirer parti d'énormes quantités de fonds publics », a déclaré John D'Angelo, associé dans Martinway Contracting, entreprise de la région de Peel qui se spécialise dans la construction de logements abordables.

« Lorsqu'il n'y a aucuns fonds disponibles, peu d'entrepreneurs se manifestent. Notre entreprise ne considère pas uniquement l'aspect financier de ce secteur, puisque nous offrons à la municipalité de Peel le prix le plus bas possible. Du point de vue de notre compagnie, il y a aussi la perspective de pouvoir aider les futurs occupants des logements et d'élaborer des conceptions qui répondent à leurs besoins. »

« Nous espérons aussi que nos relations commerciales avec l'organisme Peel Housing dureront encore longtemps... Cet organisme sait que nous sommes résolus à l'aider à atteindre ses objectifs. Nos excellentes relations avec cet organisme et le climat de bonne volonté qui y règne vont bien au-delà des modalités contractuelles. »

Analyse de rentabilisation

Lorsqu'on lui a demandé ce qu'il dirait aux autres entrepreneurs concernant le logement abordable, M. D'Angelo a répondu :

« Mis à part le fait qu'il faut avoir un intérêt pour le programme et une certaine compassion pour les personnes qui ont besoin de logements abordables, nous n'avons pas à nous préoccuper des exigences du régime de garanties-habitations, de maintenir un bureau de vente, ni de concevoir et de faire imprimer des dépliants tape-à-l'œil ou d'autres matériaux de publicité. »

« Pas besoin non plus d'engager des agents de location, Peel s'en occupe. Nous n'avons aucune dépense de publicité, aucuns frais de clôture ou de courtage, aucun avocat à consulter. De plus, nous n'avons pas à obtenir de financement auprès des établissements bancaires ou de fournir notamment des garanties et des cautions en vue d'obtenir leur autorisation. »

« Il suffit de fournir à Peel une garantie de bonne exécution, ainsi qu'un cautionnement de main-d'œuvre et de matériaux garantissant que les travaux seront exécutés tel qu'il a été convenu. Ce sont nos seules obligations. Libérés de toutes ces exigences, nous pouvons concentrer tous nos efforts sur la construction. C'est notre spécialité. »

UN ENTREPRENEUR DE PEEL NE MÉNAGE AUCUN EFFORT

pour apporter des améliorations aux logements sans but lucratif

Il est possible de réaliser des économies et de réduire les coûts en construisant des logements abordables, sans pour autant sacrifier la qualité. Mais il se pourrait fort bien qu'un tel exploit ne puisse être réalisé que par une personne dynamique et engagée comme John D'Angelo.

M. D'Angelo est associé dans Martinway Contracting, une entreprise d'entrepreneurs généraux, de restaurateurs de bâtiments historiques et de constructeurs de logements abordables. Les plus récentes réalisations de l'entreprise se trouvent dans la municipalité régionale de Peel, à l'ouest de Toronto.

Apporter une valeur ajoutée aux ensembles de logements abordables de la municipalité régionale de Peel ne constitue pas la principale fonction de M. Angelo au sein de la firme Martinway Contracting. Néanmoins, il semble bien que cela est devenu son deuxième métier, à en juger par les efforts qu'il déploie pour apporter des améliorations aux ensembles de logements abordables construits avec ses associés, Joe Campisi et Mario Maurati.

« En plus d'être des associés exceptionnels, ces deux hommes aident la compagnie à remplir son mandat de toujours apporter une valeur ajoutée à ses clients », a déclaré M. D'Angelo.

La municipalité, dont le portefeuille de logements sans but lucratif compte 6 690 appartements et maisons en rangée répartis dans 70 emplacements, est à ce point impressionnée par les réalisations de M. D'Angelo et de Martinway, qu'elle a proposé la firme pour le prix d'excellence de 2003 décerné par le Conseil canadien des sociétés publiques-privées. Dans sa lettre de proposition, M. Keith Ward, commissaire au logement et à la propriété, et directeur général de l'organisme Peel Living a indiqué :

Remerciements de la région de Peel

Keith Ward, directeur de la Region of Peel Housing and Property Commission, a rendu hommage, le 13 février 2004, à M. John D'Angelo de l'entreprise Martinway Contracting, qui tient la plaque décernée par la région en guise de remerciements pour les efforts exceptionnels qu'il a déployés afin d'apporter des améliorations à l'ensemble de logements Millbrook Place. Sont présents de gauche à droite, M. Roger Maloney, agent administratif principal de la région de Peel, M. Haninder Takhar, député provincial.

Effort concerté

Dans sa lettre, M. Ward fait mention d'un effort concerté de la compagnie Martinway et de l'administration de Peel en vue de trouver des moyens de produire des logements abordables, dans un contexte où les fonds provenant de sources extérieures sont rares, sinon nuls. M. D'Angelo ajoute :

« Nous savons maintenant qu'en réalisant des économies et en réduisant les coûts, il est possible d'équilibrer les budgets

« ... la région de Peel visait à aider le secteur privé à construire et à louer des logements neufs à un prix abordable. Il s'agissait d'un défi de taille, compte tenu de l'environnement d'intense activité dont jouissent les constructeurs de logements pour propriétaires-occupants dans le secteur privé. Pour la quasi-totalité des promoteurs, la production de logements collectifs à prix modique, assortis d'un taux de rendement incertain, constituait un risque inutile. »

« La compagnie Martinway Contracting se distinguait du groupe... John D'Angelo a présenté à la région une offre novatrice qui comportait des risques financiers aux niveaux professionnel et personnel. »

Si la firme Martinway n'a pas été lauréate du prix d'excellence décerné par le Conseil canadien des sociétés publiques-privées, M. D'Angelo et son entreprise sont néanmoins des « gagnants » aux yeux de l'organisme Peel Living et des résidents.

Dans sa lettre, M. Ward fait mention d'un effort concerté de la compagnie Martinway et de l'administration de Peel en vue de trouver des moyens de produire des logements abordables, dans un contexte où les fonds provenant de sources extérieures sont rares, sinon nuls. M. D'Angelo ajoute :

« Nous savons maintenant qu'en réalisant des économies et en réduisant les coûts, il est possible d'équilibrer les budgets

« La seule façon d'atteindre cet objectif, c'était soit d'absorber nous-mêmes les coûts, une option non retenue à cause du prix avantageux offert, soit prendre une initiative novatrice pour recueillir des fonds ou obtenir une contribution pour améliorer la qualité du produit », ajoute M. D'Angelo. Il a saisi l'occasion lorsque la municipalité de Peel a octroyé à la compagnie Martinway le contrat de construction de Millbrook Place, le premier ensemble de logements abordables produit dans la région depuis 1995. L'immeuble de 163 logements, qui a ouvert ses portes en novembre 2003, comprend 120 habitations destinées aux aînés et 43 autres pour des particuliers admissibles à des subventions.

Cependant, la compagnie Martinway tenait vraiment à trouver un moyen de produire des logements d'une qualité comparable à ceux construits au prix élevé en cours. Mais la firme Martinway n'a pas été lauréate du prix d'excellence décerné par le Conseil canadien des sociétés publiques-privées, M. D'Angelo et son entreprise sont néanmoins des « gagnants » aux yeux de l'organisme Peel Living et des résidents.

Dans sa lettre, M. Ward fait mention d'un effort concerté de la compagnie Martinway et de l'administration de Peel en vue de trouver des moyens de produire des logements abordables, dans un contexte où les fonds provenant de sources extérieures sont rares, sinon nuls. M. D'Angelo ajoute :

« Nous savons maintenant qu'en réalisant des économies et en réduisant les coûts, il est possible d'équilibrer les budgets

« La compagnie Martinway Contracting se distinguait du groupe... John D'Angelo a présenté à la région une offre novatrice qui comportait des risques financiers aux niveaux professionnel et personnel. »

Si la firme Martinway n'a pas été lauréate du prix d'excellence décerné par le Conseil canadien des sociétés publiques-privées, M. D'Angelo et son entreprise sont néanmoins des « gagnants » aux yeux de l'organisme Peel Living et des résidents.

Dans sa lettre, M. Ward fait mention d'un effort concerté de la compagnie Martinway et de l'administration de Peel en vue de trouver des moyens de produire des logements abordables, dans un contexte où les fonds provenant de sources extérieures sont rares, sinon nuls. M. D'Angelo ajoute :

« Nous savons maintenant qu'en réalisant des économies et en réduisant les coûts, il est possible d'équilibrer les budgets

« La seule façon d'atteindre cet objectif, c'était soit d'absorber nous-mêmes les coûts, une option non retenue à cause du prix avantageux offert, soit prendre une initiative novatrice pour recueillir des fonds ou obtenir une contribution pour améliorer la qualité du produit », ajoute M. D'Angelo. Il a saisi l'occasion lorsque la municipalité de Peel a octroyé à la compagnie Martinway le contrat de construction de Millbrook Place, le premier ensemble de logements abordables produit dans la région depuis 1995. L'immeuble de 163 logements, qui a ouvert ses portes en novembre 2003, comprend 120 habitations destinées aux aînés et 43 autres pour des particuliers admissibles à des subventions.





d'Etat responsable de la SCHL); Karen Kinsley, présidente, Société canadienne d'hypothèques et de logement; David Hughes, président et

personnes qui réclament des logements abordables ne possèdent pas, à mon avis, une voix efficace et n'ont donc pas la capacité d'influencer les politiques dans ce pays.

Selon les résultats de nos discussions, nombre de gens ont des sentiments ambivalents. Certains jugeaient qu'un réseau responsable des politiques est nécessaire. Pour d'autres, l'avantage d'inclure les secteurs sans but lucratif et privés dans les discussions, c'est que ces groupes sont très axés sur l'action. Ils estiment donc qu'un réseau pragmatique serait plus efficace qu'un réseau axé sur les politiques ou une technique privilégiant la discussion, qui n'aboutissent pas toujours à l'action.

Finalement, peu importe la solution retenue, cette dernière permettra de créer une tribune visant à tirer parti de la sagesse, des connaissances et de l'engagement collectifs pour faire face à la crise du logement abordable au Canada. Voilà l'avantage. Je suis convaincu qu'au départ, il faut fixer des objectifs clairs plutôt qu'un mandat précis, afin de déterminer nos attentes à court terme et de favoriser le dialogue entre les personnes concernées. De bonnes choses ressortiront de ce processus.

Quelles sont les prochaines étapes à franchir pour la création d'un réseau?

M. Hughes — Prenant appui sur les réalisations du Sommet, Habitat pour l'humanité a l'intention d'appuyer le réseau à ce stade et agira en tant que secrétaire pour le comité directeur mis en place. Ce comité est constitué de représentants des organismes qui ont participé au Sommet. De huit à neuf personnes y siègent.

La prochaine étape consiste à amorcer les discussions sur un plan d'activités pour créer le réseau. L'une des décisions importantes à prendre sera de déterminer si le réseau constituera une nouvelle entité nécessitant une structure quelconque, ou s'il relèvera d'un organisme existant concernant par les mêmes questions importantes touchant l'abordabilité de l'accès à la propriété. L'objectif d'Habitat pour l'humanité, c'est de s'assurer que des mesures seront prises et de participer au réseau créé.

Qu'est-ce que toute cette activité signifie pour les familles à revenu faible ou modeste qui rêvent d'être propriétaires?

M. Hughes — Je crois que finalement cette activité leur donnera espoir. À mon avis, cela leur indiquera qu'ils ont la possibilité d'échapper au cycle de la pauvreté. Je crois aussi que cela les rassurera de savoir qu'un groupe de personnes très compétentes et engagées sont vraiment à leur service. Dans un pays d'abondantes ressources comme le Canada, il ne devrait pas exister de situations telles que celles que l'on constate actuellement. Suffisamment de personnes s'intéressent maintenant au problème pour faire en sorte que la production de logements abordables atteigne un nouveau sommet au Canada, ou du moins dépasse les niveaux observés au cours des dernières décennies. ■

Renseignements :

David Hughes
Habitat pour l'humanité Canada
Téléphone : (519) 590-1007, poste 200
Courriel : dhughes@habitat.ca

Ed Nera, SCHL
Téléphone : (613) 748-2810
Courriel : enera@cmlh-schl.gc.ca

LE SOMMET D'HABITAT POUR L'HUMANITÉ S'ATTAQUE AUX BARRIÈRES

qui font obstacle à l'abordabilité de l'accès à la propriété

Du 6 au 8 novembre 2003, Habitat pour l'humanité Canada, avec le concours de la SCHL et de l'Initiative fédérale du secteur bénévole, a parrainé un sommet sur invitation à Ottawa, dans le but de discuter de mesures pour améliorer l'abordabilité de l'accès à la propriété au pays et d'étudier la faisabilité de créer un réseau dans ce domaine.

La SCHL et l'Initiative du secteur bénévole (ISB) ont joué un rôle de premier plan pour permettre à Habitat pour l'humanité de franchir cette importante étape. Grâce à la SCHL et à l'ISB, nous avons réussi à obtenir des ressources à l'appui de cette démarche. Nous estimons que cette expérience a été vraiment enrichissante et a donné une voix à Habitat pour l'humanité ainsi qu'aux personnes résolues à fournir des logements abordables.

Le troisième élément critique porte sur l'établissement du coût et du prix des logements, ainsi que sur les modes de financement.

Le quatrième élément sur lequel nous avons mis l'accent concerne le

propriétaire-occupant, auquel devrait s'intéresser, à notre avis, un plus grand nombre d'organismes. Il s'agit de fournir un réseau englobant enseignant, soutenir et intégrer dans la collectivité, pour que les familles puissent réussir à être propriétaire. Ce sont les grandes priorités qui sont ressorties du Sommet.

Par ailleurs, ce que nous souhaitons vraiment, c'était de constituer un réseau, des politiques, d'un réseau responsable ou d'un réseau pour le partage des ressources – peu importe. L'essentiel, c'est de trouver des moyens de travailler ensemble plutôt que séparément. J'estime que le Sommet nous a permis, dans l'ensemble, d'accomplir de grands progrès dans cette direction.

Pourquoi toute l'importance accordée à la constitution d'un réseau?

M. Hughes — À mon avis, un groupe d'organismes ayant un besoin commun et une vision commune doit avoir une voix pour représenter ses intérêts et contribuer à l'élaboration des politiques gouvernementales. Actuellement, les

Le sommet a attiré 83 délégués, orateurs et invités représentant 68 organismes nationaux, provinciaux, territoriaux et communautaires, des secteurs publics, privés et sans but lucratif, qui s'intéressent au logement abordable.

Dans une entrevue accordée au Courrier du parlement le 12 février 2004, M. David Hughes, président et directeur général d'Habitat pour l'humanité Canada, nous a fait part de ses réflexions sur le Sommet et les résultats obtenus.

Quel était l'objet du Sommet?

M. Hughes — Nous connaissons la nature et l'ampleur du problème concernant le logement abordable au Canada. Nous disposons aussi d'une expertise considérable et de beaucoup d'idées provenant de personnes qui sont des chefs de file et des innovateurs dans ce domaine. Nombre de gens manifestent également un vif intérêt et ont fait preuve de leur détermination à s'attaquer aux problèmes, notamment le sectoraire d'État, M. Steven Mahoney (à l'époque secrétaire d'État – sociétés d'État déterminées) qui a prononcé une allocution au Sommet. Malgré toutes ces connaissances et cette bonne volonté, la question sous-jacente persiste : « Pourquoi n'avons-nous pas réussi à résoudre ce problème, et pourquoi plus d'un million d'enfants au Canada s'endorment-ils ce soir dans des logements nettement insalubres et inférieurs aux normes? »

C'était l'objet de la conférence – de réunir les personnes possédant les connaissances et les idées susceptibles de répondre à cette question. La réponse pourrait bien nous mettre sur la voie de la solution.

Quelles étaient les attentes d'Habitat pour l'humanité Canada en regard de ce sommet?

M. Hughes — Nous avions fixé quatre grands objectifs. Le premier visait à faire inscrire l'accès à la propriété dans le programme pour le logement abordable. Trop souvent, ce programme porte principalement sur le logement locatif et d'autres éléments, mais l'accès à la propriété n'y figure pas. À notre avis, l'accès à la propriété est le facteur principal qui permet aux familles de rompre le cycle de la pauvreté. Les familles peuvent accumuler de l'avoir propre, elles ont de la dignité et elles peuvent contribuer à leur collectivité plutôt que constituer un fardeau.

Le second objectif visait à exprimer clairement le fait que la résolution de ces problèmes nécessite une démarche multidisciplinaire. En fin de compte, il s'agit en fait d'un certain nombre de facteurs critiques, importants et interdépendants. Il y a l'aspect de la disponibilité des terrains et de la planification de leur utilisation. Pour aller de l'avant, il faut obligatoirement résoudre le problème lié aux terrains. Il y a aussi la question de la conception des logements et des modes de

UNE ÉTUDE DE LA SCHL FOURNIT DES RENSEIGNEMENTS SUR LES INITIATIVES

de densification résidentielle prises en milieu urbain

Reconnaissant les avantages de la densification, les municipalités canadiennes ont mis en œuvre des politiques visant à favoriser la production de logements dans des quartiers établis. Au cours des dernières années, elles ont ainsi approuvé nombre de mesures de densification, notamment pour la construction d'habitations sur terrains intercalaires, la conversion de bâtiments non résidentiels, le réaménagement des friches contaminées, la division des terrains et l'aménagement d'appartements accessibles.

Partage des leçons tirées

Une étude de la SCHL vise à faire connaître les concepts mis au point et les leçons retenues dans le cadre des projets de densification résidentielle réalisés à l'échelle du pays, afin que d'autres puissent tirer parti de l'expérience acquise. L'étude a notamment pour objet de donner un aperçu des méthodes appliquées par les propositants pour surmonter diverses difficultés afin, entre autres, d'obtenir le soutien des résidents du quartier.

Dans la première partie de l'étude, on examine 12 initiatives municipales prises pour favoriser la densification. La deuxième partie fournit des détails sur 23 ensembles construits récemment et donne les résultats des entrevues menées auprès des promoteurs, des occupants et des urbanistes. Intitulée *Études de cas sur la densification résidentielle : Initiatives municipales*, la première partie comprend un rapport de recherche et 12 feuillets d'information, et elle figure dans la série Le point en recherche, affichée sur le site Web de la SCHL. La deuxième partie, intitulée *Études de cas sur la densification résidentielle : Projets réalisés*, comprend 23 feuillets d'information et un rapport de recherche. Cette dernière, qui s'inscrit également dans la série Le point en recherche, est maintenant disponible.

Les projets de densification ont été réalisés dans diverses régions du Canada

1. Le programme Revi-Sois à Montréal résulte d'un partenariat provincial/municipal et permet de fournir une aide financière aux propriétaires de sites à usage industriel pour les inciter à remettre en état les terrains contaminés, en vue de les réaménager.
2. Dans le cadre du programme de mise en marche de terrains municipaux vacants, la ville de North Vancouver dresse des plans, regroupe et met en marché des terrains municipaux inutilisés, situés dans d'anciennes zones industrielles, en vue d'en favoriser le réaménagement.
3. Le plan d'action de la ville d'Ottawa pour la revitalisation du centre-ville fournit des incitatifs pour l'aménagement du centre-ville, notamment l'exonération des droits d'aménagement, de permis de construire et de demande d'aménagement, ainsi que des frais liés à l'aménagement des parcs. Certaines exigences concernant le stationnement sont aussi assouplies.
4. CentreVenture est une initiative publique-privée visant à favoriser

5. Le Fonds de développement et de revitalisation de la ville de Québec fournit aux propriétaires une aide sous forme de prêts, de garanties d'emprunt et de subventions dans le but de stimuler l'aménagement dans la zone centrale.
6. La ville de Richmond (Colombie-Britannique) a mis en œuvre un processus qui permet aux propriétaires vivant dans des zones réservées aux maisons individuelles de scinder en deux leur terrain.
7. La société d'État provinciale Waterfront Development Corporation de Halifax possède des terrains riverains et en surveille la planification et l'aménagement.
8. L'initiative de revitalisation des zones « The Two Kings » entreprise par la ville de Toronto autorise l'assouplissement des exigences de zonage dans les secteurs comprenant des bâtiments industriels non-occupés, et ainsi permettre l'aménagement de presque tout genre d'immobilier résidentiel, commercial/résidentiel et à usage industriel léger.

Bishop's Landing, situé dans le secteur riverain de Halifax, a été construit sur un ancien terrain à usage industriel.

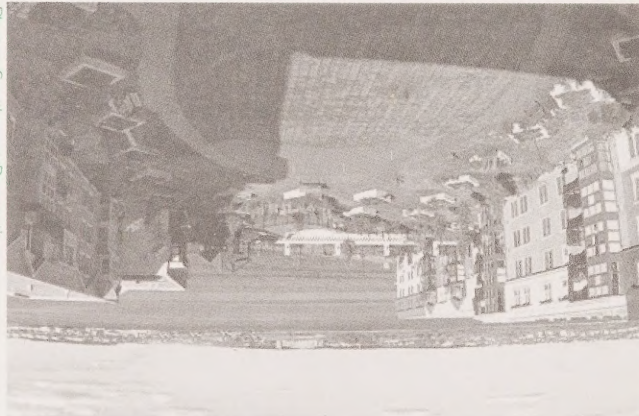


Photo : Southwest Properties

MESSAGE DU MINISTRE D'ÉTAT

Un nouveau départ, un avenir prometteur



Comme c'est la première fois que je m'adresse à vous en qualité de Ministre d'État responsable de la Société canadienne d'hypothèques et de logement (SCHL), j'en profite de l'occasion pour vous souhaiter une bonne année. À la SCHL, l'avenir s'annonce prometteur en 2004. Selon les données les plus récentes de la Société, les mises en chantier de logements ont atteint en 2003 un sommet qui n'avait pas été si élevé depuis 1988. Cette performance est attribuable à la robustesse de l'économie, aux programmes fédéraux en matière de logement, à une amélioration du marché de l'emploi et aux bas taux hypothécaires.

Même si l'économie va bien, il est important que les nombreux partenaires continuent d'unir leurs efforts pour encourager la production de logements abordables, car ces efforts sont cruciaux quand il est question de s'assurer que les bases sociales sont solides d'un bout à l'autre du pays – l'une des principales priorités du gouvernement actuel. Dans le cadre de sa stratégie nationale en matière d'habitation, le gouvernement du Canada s'est engagé à créer plus de logements abordables et à fournir de l'aide à la rénovation aux Canadiens à faible revenu, en versant 1 milliard de dollars pour la construction de logements abordables au cours des quatre prochaines années et en accordant une aide à la rénovation de 384 millions de dollars. Ces fonds s'ajoutent à la somme de près de 2 milliards de dollars que le gouvernement du Canada consacre déjà au logement chaque année, principalement pour venir en aide à quelque 639 000 Canadiens à revenu peu élevé.

L'année dernière, le Centre canadien du partenariat public-privé dans l'habitation a proposé des initiatives nouvelles et élargies pour faciliter la production de logements abordables, en fournissant notamment de l'aide financière et de la formation aux fournisseurs éventuels qui sont aux toutes premières étapes du processus de proposition à l'égard de logements abordables, innovateurs ou à vocation communautaire. Grâce à ces initiatives, le Centre du partenariat cherche à offrir une expérience pratique aux collectivités, afin qu'elles soient en mesure de diriger la mise en œuvre de solutions permettant de répondre à leurs problèmes particuliers en matière de logement.

Dans le présent numéro du Courrier du partenariat, on décrit des stratégies et des partenariats communautaires innovateurs qui favorisent le maintien des logements abordables. Il est notamment question d'une entreprise de construction du secteur privé qui est parvenue à construire mieux sans accroître ses coûts et d'un exemple sans précédent concernant l'échange d'un terrain dans le cadre d'un projet d'habitation de l'organisme Habitat pour l'humanité visant 27 logements à Calgary.

Les partenariats comme ceux-ci permettent aux collectivités de voir à leurs besoins et de trouver des solutions à leurs propres problèmes. La santé des collectivités est essentielle au bien-être individuel et collectif. De concert avec les autres niveaux de gouvernement ainsi qu'avec le secteur privé, des organismes bénévoles et des organismes communautaires, le gouvernement du Canada poursuivra ses efforts pour accroître l'offre de logements abordables et créer des collectivités saines et dynamiques.

L'honorable Andy Scott
Ministre d'État (Infrastructure)

Qui nous sommes
Le Centre canadien du partenariat public-privé dans l'habitation est constitué d'une équipe expérimentée, axée sur la collectivité, au sein de la Société canadienne d'hypothèques et de logement. Il offre un réseau d'experts du partenariat dans le domaine de l'habitation dont la mission est d'aider les collectivités comme la vôtre à prendre des décisions éclairées dans la réalisation d'un projet de logement abordable. Le Courrier du partenariat fait la chronique des activités du Centre et met en évidence les meilleures pratiques de partenariats dans le domaine de l'habitation afin d'aider et d'inspirer ceux qui travaillent à la production de logements abordables au Canada.

Comment nous joindre

Le Centre canadien du partenariat public-privé dans l'habitation
Division de l'aide au logement, SCHL
700, chemin de Montréal
Ottawa (Ontario) K1A 0P7
Télécopieur : (613) 748-4879
www.cmhsc-schl.gc.ca

Directrice intermédiaire : Denise Van Herk
(613) 748-4690; dvanker@cmhc-schl.gc.ca

Agente principale, Promotions : Sylvie Rancourt
(613) 748-2391; srancourt@cmhc-schl.gc.ca

Agente principale, Développement du potentiel : Debra Wright
(613) 748-2226; dwright@cmhc-schl.gc.ca

Administratrice intermédiaire : Denise Bertand
(613) 748-5055; dbertand@cmhc-schl.gc.ca

Représentants régionaux - Partenariats :

Atlantique : Audrey Moritz, (902) 426-8430

Télé : (902) 426-9991; amoritz@cmhc-schl.gc.ca

Québec : Marie Murphy, (514) 283-2203

mmurphy@cmhc-schl.gc.ca
Albano Gidaro, (514) 283-3287

Télé : (514) 496-9521; agidaro@cmhc-schl.gc.ca

Ontario : Brett Barnes, (416) 250-3288

Télé : (416) 250-3204; bbarnes@cmhc-schl.gc.ca

Prairies, Nunavut et T.N.-O. : Bill Joyner, (403) 515-3011

Télé : (403) 515-2962
Doug Hansen, (403) 515-2930; djhansen@cmhc-schl.gc.ca

Colombie-Britannique et Yukon : Steve Hall, (604) 737-4118

Télé : (604) 737-4124; shall@cmhc-schl.gc.ca

Ann Barnes, (604) 737-4173
Télé : (604) 737-4124; abarnes@cmhc-schl.gc.ca

Centre canadien de documentation sur l'habitation

(613) 748-2367 ou 1 800 668-2642
Télécopieur : (613) 748-4069

Pour commander des publications et des rapports de la SCHL
1 800 668-2642 (au Canada)
(613) 748-2003 (international)
Appareil de télécommunications pour malentendants : (613) 748-2447

LE COURRIER DU

PARTENARIAT

Centre canadien du partenariat
public-privé dans l'habitation

VOL. 13 N°. 1 PRINTemps 2004

À L'INTÉRIEUR

2 Message du ministre d'État
3 Une étude de la SCHL

4 Le sommet d'Habitat pour
l'humanité s'attaque aux
barrières

6 Un entrepreneur de Peel ne
ménage aucun effort

8 Le Centre d'affaires de la
Colombie-Britannique et du
Yukon de la SCHL forme un

9 Des rencontres propices
à l'échange sur le
logement abordable

10 Échange de terrains à Calgary
au profit du logement abordable

12 Un programme novateur
associé des bénévoles à des
groupes qui nécessitent leurs
compétences particulières...

AVOIR UNE MAISON, C'EST AVOIR DE L'ESPOIR

Avoir une maison
inspire un sentiment de force
de fierté
et de confiance

Avoir une maison
inspire la dignité
l'estime de soi
l'amour propre

Avoir une maison
inspire la gaieté
la liberté
les rêves

Mais avant tout
il y a de l'espoir
et l'espoir
transforme la vie des gens

Avoir une maison à soi, c'est avoir de l'espoir

2003 vidéo d'Habitat pour l'humanité-Canada

SCHL CMHC

AU COEUR DE L'HABITATION
Canada